

ECONOMIA POPULAR Y DESARROLLO HUMANO

ECONOMIA POPULAR Y DESARROLLO HUMANO

Alberto Moreno

Es una publicación de FUNDAR, Fundación de Investigación y Capacitación Solidaria, QUITO.

Edición realizada con auspicio de la Unión de Asociaciones Artesanales NUESTRAS MANOS.

Bloque Juan Pío Montufar, Urb. Turubamba, QUITO.

Impreso en Editorial ABYA YALA.

Derechos Arq. Alberto Moreno Cornejo.

PRESENTACIÓN

Una obra de la importancia de ésta, ordinariamente se acompaña de una presentación o de un prólogo a cargo de alguna persona de alta reputación; pero en este caso, me corresponde hacer la presentación de **ECONOMÍA POPULAR Y DESARROLLO HUMANO**, de **Alberto Moreno Cornejo**, sabiendo que el autor es más conocido que el presentador; pero sabiendo, también, que lo que hace posible este hecho es la consecuencia del autor con los sectores productivos populares a los que sirve directamente esta obra.

Como, Presidente de la **Unión de Asociaciones Artesanales NUESTRAS MANOS**, considero que tengo alguna representatividad de un sector de la población laboriosa, que contribuye con esfuerzo, dedicación y sacrificio a hacer la riqueza del país, dentro de los límites que le permite la sociedad ecuatoriana, como muy bien queda establecido en este libro.

Con esa representatividad, puedo afirmar, que las precisiones que Moreno hace, sirven para esclarecer una realidad que nos atañe directamente a los artesanos y a todos los demás microproductores y dueños de Unidades Populares Económicas, en general, porque, en muchas oportunidades, caemos enredados en términos y conceptos que aparentemente hablan de nuestra situación, cuando sutilmente la ocultan, como es el que se nos haya llamado microempresarios, que al dar la tónica de empresarios, oculta nuestra necesidad de capacitarnos para gobernar y administrar nuestras unidades, poniendo la atención en el aspecto de crédito únicamente, lo que ha perjudicado, en muchas oportunidades a tantos compañeros.

La entrega que Alberto Moreno ha tenido para servir a los microproductores y otros dueños de microunidades económicas, se revela en este trabajo; porque al unir la reflexión a la experiencia, descubre la realidad y la presenta como es, diferente a las opiniones de otros que no han llega-

do verla en su verdad. En cambio después de leer sabemos lo que hay que hacer para lograr soluciones a los problemas de pobreza y para encontrar un camino para el desarrollo humano, que constituye ahora la preocupación de los líderes y organismos mundiales, cuando las diferencias entre pueblos y entre integrantes de una misma nación son cada vez más grandes y son cada vez más delicadas para la convivencia social, cosa que, en nuestro país, todavía no se mira con claridad..

Esa misma experiencia de un trabajo realizado a conciencia, es una invitación a adherirse a los integrantes de los sectores populares, y presionar porque se lleve a ejecución el cambio de artesanos y de pobres propietarios a microempresarios, por eso yo al aceptar la invitación invito a hacerlo a los compañeros con todo el entusiasmo que nace de ser uno de sus integrantes que cree que las cosas deben cambiar y que se debe presionar para lograrlo

Por eso, siendo yo consecuente con la dedicación y con la fe en las facultades del pueblo ecuatoriano que tiene Alberto Moreno, presento esta obra de trascendencia, con las modestas palabras de un dirigente de los humildes, lo que personalmente para mi es excepcionalmente honroso, más todavía cuando he tenido la suerte de colaborar directamente con él y conocer sobre sus esfuerzos y exigencias, para que, en el trabajo que se hacía bajo su dirección se diera siempre, la mejor calidad a quienes se tenía que atender, a los dueños de la Unidades Populares Económicas, los que deben ser centro, por sujetos y objetos, de la Economía Popular y el Desarrollo Humano.

Gonzalo Molina Herrera,
PRESIDENTE DE LA UNION DE ASOCIACIONES
ARTESANALES NUESTRAS MANOS

Capítulo primero

UNA REALIDAD INCOMPRENDIDA TEÓRICAMENTE

Caminábamos con un amigo en el centro de Quito y éramos acosados por vendedores ambulantes. Mi amigo dijo: “He aquí a los microempresarios de comercio” y cuando vio un mendigo que perentoriamente pedía limosna, dijo “ El típico financista informal”.

Lo que, al parecer, era una simple ocurrencia de oportunidad, en verdad contenía una ironía de mi amigo, quien tiene profundizada su reflexión sobre quiénes son microempresarios y qué es el sector informal.

La comprensión de una realidad puede tener diferentes calidades, desde la que reproduce imaginativamente o en formas muy generalizadas, hasta la mayormente correcta, o sea, la que proviene de la reflexión racionalizada, concatenada con el desarrollo histórico de la ciencia.

Las realidades sociales tienen el problema especial de que todos creen que las conocen y comprenden, por el supuesto de que todos los hombres tenemos experiencia de ellas, sin darse cuenta que hay diferencias cualitativas en la comprensión y que, en estos casos, tienen la misma graduación que en cualquier otro tema de conocimiento, agravado el asunto, porque la gente cree que la realidad, en la que vive, puede ser expresada a través de opiniones que vienen de sus simples pareceres, lo que la historia de la humanidad demuestra como rotundamente falso.

El tratar de definir conceptos, la gran mayoría lo considera innecesario, valorando la acción; pero la calidad y dirección de ésta depende de la corrección que se tenga en el conocimiento. Un carpintero de amplios conocimientos profesionales en el manejo de las maquinarias y las herramientas y de las cualidades de las maderas utilizables, si tiene habilidad, será un magnífico carpintero. Así, quienes conocen correctamente la reali-

dad social y sus problemas económicos podrán plantear soluciones válidas a los mismos. Esto es contrario a la superficialidad de “no teorizar sino actuar”, que nos ha llevado a tanta pérdida de recursos y energía.

Teniendo como guía este hecho, reflexionemos sobre las afirmaciones de mi amigo.

El ser microempresario, comprende por una parte una simple apreciación de tamaño y de un tamaño ínfimo, y por otra la calidad de empresario, que al involucrar el afán de lucro determinaría que todos los que venden, producen o median financieramente sean empresarios; pero que mientras implica una racionalización de los procesos, una organización y la eficiencia para el logro de los resultados, no puede ser aplicado a todo el que persiga ganancias, sea en grande o en pequeño.

Entonces, los que venden por cuenta propia o ajena, los que producen como propietarios o como dependientes, los que intermedian y los que reparan, no son empresarios por el hecho de desempeñar esas actividades, aunque haya mucha gente que así lo crea.

Esto significa que no es el asunto de que cualquiera diga con “autoridad” que a él le parece que algo es así, sino que la realidad objetiva sea captada correctamente. No serán microempresarios, de comercio el vendedor ambulante, ni de finanzas el mendigo, por la simple opinión vertida por mi amigo.

Estas consideraciones son necesarias para penetrar una realidad social, que tiende a ser más grave al finalizar el siglo XX, la de los sectores populares, destacando a los dedicados a actividades económicas en unidades de su propiedad, con énfasis en los pequeñísimos productores.

1. La imprecisión sobre los sectores populares de autosustentación

La incapacidad de comprensión de la realidad popular ha llevado a la elaboración de “teorías” y “teorías”, que satisfacen las demandas de formas interpretativas, que substancialmente nada interpretan, pero que guían un activismo, momentáneamente apaciguante.

Estas “teorías”, por sólo estar fundadas en términos idiomáticos, que por su naturaleza tienen muchas acepciones, y no en conceptos científicos,

entorpecen la precisión y se da la idea de que se sabe, impidiendo la realización del conocimiento como proceso de captación e interpretación de la realidad. Dicho de otra manera, los términos o palabras en sus acepciones comunes hacen creer que se sabe lo que cada uno entiende como puede, cuando apenas es lo que se sabe.

Como los términos del idioma han servido para interpretar a los sectores populares con actividades económicas propias, se han generado varias “teorías” y varios “conceptos” que, para iniciar este trabajo que busca ser interpretativo de una realidad y una invitación para un actuar eficiente, nos obliga a dilucidar: teniendo por base la **teoría de la informalidad** y el concepto de **microempresa**.

“Varios son los nombres que se ha tratado de dar o acuñar para designar a este ‘sector’ que no encaja dentro de lo moderno de la sociedad. Háblase de : ‘Economía Subterránea’, ‘Economía Negra’, ‘Economía Tradicional’, ‘Economía Ilegal’, ‘Economía Sumergida’, ‘Subempleo’, ‘Subproletariado’, ‘Marginalidad’, ‘Economía del Rebusque’, ‘Sector Informal’. De todos estos, el último ha logrado una mayor difusión y generalización por haber sido utilizado desde los años 70 por la Organización Internacional del Trabajo OIT”(SIC).¹

Alarcón Costta nos proporciona aquí, el medio introductorio sobre la imprecisión teórica sobre el sector popular de autosustentación, porque reduce a “nombres” los términos que deberían ser definidores de una situación y lo ha hecho con toda una colección que, como palabras, muestran aspectos de una realidad; pero, él se pronuncia por la denominación de “sector informal”, de allí el título de su libro, no porque responda a una acertada teoría, sino porque ha sido el nombre de “mayor difusión” “por haber sido utilizado desde los años 70 por la...OIT”.

Yankelly Rodríguez contribuye a la deficiente comprensión: “Como consecuencia de la crisis los sectores populares han logrado desarrollar la búsqueda de paliativos a su situación de **POBREZA CRITICA**” y han creado microempresas de producción, comercio y servicios, ya que el excedente estructural de fuerza de trabajo que existe, debido a la eclosión de la economía informal, no puede ser absorbido por el sector moderno de la economía”.²

En lo dicho por Alarcón y por Rodríguez, el “sector informal” o la “economía informal” es algo diferente del “sector moderno de la economía” o de lo “moderno de la sociedad”, pero también de lo dicho por ellos se puede afirmar que se trata de realidades económicas y que tienen que ver con los sectores populares, acumulando términos en boga para una demostración de su elocuente conocimiento.

“La expresión de **Economía Informal** me parece completamente desacertada porque explica esta realidad por lo que no es; es decir, que no tiene forma, lo cual no es cierto, existen formas, existen organizaciones. Ahí están surgiendo, pero las analiza desde el punto de vista de la ley, de la participación o no participación en las cuentas nacionales, en las leyes que han sido formuladas para regular las actividades económicas y que no han tomado en cuenta este mundo de economía popular”.³

Se tiene, con esta cita de Razeto, un rechazo para la “economía informal”, que es un punto para ir hacia la crítica de la “informalidad” y sus expresiones, sobre lo que deberemos volver.

La apreciación citada de Alarcón es tan simplista, que involucra decires de diferente orden o naturaleza como sinónimos más o menos de igual validez.

Al hablar de “economía subterránea” de inmediato se presenta una forma económica que actúa escondida y, por eso, sería “economía oculta” y “sumergida” y si se oculta y se sumerge por algo será y así, puede asumirse con “economía ilegal”; lo que no tiene nada que ver con “economía tradicional” a no ser que toda la vida nuestra sociedad haya practicado formas económicas ocultas y por ello indignas. Y estas economías ¿qué tienen que ver con “subempleo”? el que para ser tal se confronta con empleo, aunque ese subempleo pueda constituir una “economía del rebusque”. El rebusque hace par contrapuesto con una economía que no rebusca, por tanto, de abundancia, que es la que nunca necesita rebuscar.

Encontrar similitud de todo lo dicho y analizado hasta aquí con “Subproletariado” es confundir, totalmente, nombres y situaciones económicas, a los que se les ha hallado similitud, porque se pasa a la denominación de entes laborales sin vinculación de propiedad con medios de producción, que sólo pueden *subtener* a sus hijos, y cuya denominación los

une al proletariado, a los demás carentes de medios de producción y sólo dueños de su prole.

Aceptemos la crítica de Razeto a otras dos expresiones usadas: “El concepto de **economía invisible** que otros utilizan, me parece aún más desafortunado (que economía informal) . Esto es invisible solamente para el que no quiere verlo o para el que lo ve desde muy lejos. Lo mismo el de **economía subterránea**. Pudo haber sido subterránea en algún momento pero ahora ya está sobre la tierra”.⁴

Rodríguez tiene una pésima apreciación de la causa, ya que afirma que “el excedente estructural de fuerza de trabajo que existe, **debido** a la eclosión de la economía informal, no puede ser absorbido por el sector moderno de la economía”. Para él hay un excedente estructural de fuerza de trabajo (al ser estructural, obligatoriamente, tiene que darse en la sociedad de la que es parte) que tiene por causa a “la eclosión de la economía informal”, cuando, para cualquier entendido el asunto es al revés, la existencia de esa “economía informal”, se debe al excedente de fuerza de trabajo, a potenciales trabajadores que no tienen empleo, en el “sector moderno” y por no tenerlo han tenido que generar esa “eclosión de la economía informal”, lo que, entonces es parte de la modernidad, porque se ha generado modernamente.

1.1 De la marginalidad a la informalidad

Dado que nadie dudaría en llamar al vendedor ambulante y al mendigo marginales y hasta informales, detengámonos en los términos de “marginalidad” e “informalidad”.

Indiscutiblemente, que el vendedor ambulante, trabaje para sí mismo o para otro, tiene una forma de trabajo informal, no por el hecho de vender, sino porque lo hace espontáneamente, sin el cumplimiento de ningún requisito legal y sin establecer otros medios formales, como el local, muebles y registros; pero también un gran empresario, el que le proporciona las mercaderías a este vendedor ambulante y a una gran cantidad de vendedores, puede ser informal, si trae los productos de contrabando, si no los factura ni tiene registros apropiados, si no tiene inscripción ni permiso de comercio.

Si esto es así, entonces la informalidad no es algo que va vinculado al hecho de ser pequeño o micro, sino al hecho de incumplir con procedimientos, equipamiento y actuaciones que dan el carácter formal.

Las ligeras apreciaciones, por bien intencionadas que sean, en este caso la de asociar la pobreza o miseria, con los microproductores, vendedores o dadores de servicios, lleva a equivocaciones garrafales como ésta del mismo Rodríguez, con que inicia el trabajo que citamos: “El deterioro marcado de las condiciones de vida que actualmente vivimos, donde se ahonda cada vez más la pobreza y marginalidad, donde los asentamientos urbanos marginales densamente poblados, han generado índices elevados de desocupación, vivienda precaria, ausencia de infraestructura y equipamiento social, crecimiento de la violencia, deterioro de la alimentación, como consecuencia de los acelerados procesos inflacionarios, altos costos de productos de primera necesidad de consumo diario, etc, etc.”⁵

El deterioro de las formas de vida, que se presenta sin causa determinante, al parecer por las afirmaciones que siguen, da a los “asentamientos urbanos marginales” el ser causa de “generar índices elevados de desocupación, vivienda precaria, ausencia de infraestructura y equipamiento social, crecimiento de la violencia, deterioro de la alimentación”.

Las palabras **marginalidad** y **marginales** pueden entenderse en dos formas diferentes. Cuando se trata de que “ahonda cada vez la pobreza y marginalidad” el sustantivo **marginalidad** tendría que ser comprendido como una situación social conceptuada y, por ello, comprendida por igual por todos; pero, en las teorías de la **marginalidad**, porque han sido varias las intentadas, una característica constante de la marginalidad ha sido la pobreza, con lo que la expresión de Rodríguez o tiene una redundancia en la **pobreza** o la **marginalidad** no comprende la **pobreza**, pudiendo, por esto, llegar a entenderse de que sólo se trata de una ubicación. Cuando de inmediato habla de **asentamientos humanos marginales**, indiscutiblemente, que el adjetivo **marginales** califica a los asentamientos urbanos, con lo que se tiene que entender que se trata de una ubicación urbana, o sea estar al margen de la ciudad.

Alguien, con buena voluntad, podría asegurar que estoy hilando muy fino; pero, de inmediato la simple concepción ideológica de esos tér-

minos que cada cual idea como quiere o puede, lleva a Rodríguez a decir que esos “asentamientos urbanos marginales densamente poblados han generado índices de desocupación” etc., etc.

Yo me pregunto, ¿qué es generar? y debo concluir que es causar originalmente, o sea dar nacimiento, con lo que **generar índices** sería dar origen, con lo que se puede entender que los asentamientos marginales generan la desocupación, los procesos inflacionarios y de altos costos, los que ocasionan los índices de la violencia, la desocupación, etc. Entonces, hay que concluir que ésta poco clara expresión de marginalidad de Rodríguez, vuelve victimarios a las víctimas, en última instancia.

Si esto fuera como parece afirma Rodríguez, nuestros vendedor ambulante y mendigo serían parte de los causantes de la violencia, de su subocupación y desocupación, de su vivienda precaria y de que la infraestructura y el equipamiento social estén ausentes en los sectores pobres.

Si la “marginalidad social” fuera causa de los males de la sociedad, entonces no sería marginalidad, sino al contrario pasaría a ser algo esencial, que generaría la realidad de la sociedad, en esa situación histórica. Los principales teorizantes de la “marginalidad”, incluidos CEPAL e ILADES, al afirmarla consideraban que el hacer socio-económico producía un conjunto humano que no participaba de los beneficios, o lo hacía en pocos aspectos, del vivir social y, por ello, era marginal. La marginalidad era consecuencia y no causa. El problema de esas expresiones teóricas estaba en no lograr la precisión sobre el objeto del que se era marginal, al no buscar, en el sistema mismo, las causas que hacían que esa consecuencia se diera.

La teoría de la “marginalidad” cayó en desuso entre los profesionales del campo social, pero no el término, que se continúa usando, muchas veces como connotación ilustrada de conocimiento de la realidad.

Pero, porque la teoría de la marginalidad, de gran interés en los años 60, no fue aceptablemente buena para expresar la realidad social en que se encuentran estos pueblos subdesarrollados hubo que acuñar una nueva teoría que la reemplazara y, por eso, avanzados los 70 comienza a tomar cuerpo la teoría de la “informalidad”, que principalmente trata de comprender el “problema de los asentamientos urbanos marginales”, denominándolo “sector informal urbano” SIU, que desde sus asientos suburbanos invade las ciudades.

El hecho real es que, en los asentamientos urbanos periféricos y en lugares antiguos de las urbes que se han tugurizado, los habitantes no tienen ninguna forma de comodidad, que los avances de la vida moderna establecen para otra parte de la sociedad, lo que se debe analizar.

1.2. Formal- informal, moderno y antiguo.

Para tener más elementos para comprender a nuestro mendigo como un informal empresario de finanzas, necesitamos entrar a las relaciones de formal e informal, y a las de moderno y antiguo.

Para hacerlo, viene en nuestra ayuda Alarcón Costta: “La diferenciación entre lo formal y lo informal, es resultado de un largo proceso a través del cual, un pequeño sector de la sociedad progresivamente se incorpora a la vida moderna, en tanto el sector mayoritario queda rezagado en las formas tradicionales. Este proceso empieza tan pronto como el país llega la tecnología moderna y se acentúa en la segunda mitad de la década de los cuarenta, al término de la Segunda Guerra Mundial” (SIC).⁶

De esta apreciación necesariamente se tiene que concluir que lo formal y lo informal son algo moderno, que se da tras un largo proceso, pero curiosamente ese largo proceso deja a unos en lo antiguo y a pocos los lleva a lo moderno, pese a que no va más allá de la década de los cuarenta.

Si hubiera consecuencia lógica, lo formal socialmente es lo contrario de lo informal, cualquiera que fuera el desarrollo de la sociedad, así en la antigüedad como en la modernidad existiría informalidad. Por ejemplo, se podría decir que había informalidad, en la antigüedad, en el proletariado romano, que estaba integrado por ciudadanos romanos que vivían del reparto de los beneficios de guerra y de quién sabe que malabares más.

En consecuencia, lo formal o informal se puede dar en todo sistema social, por lo que también tiene que existir en el sistema capitalista. Entonces, lo que debe buscarse es cómo se da esa informalidad, que no puede ser la simple contraposición de lo informal como lo antiguo y lo formal como lo moderno, que es la connotación que dan las dos personas ya citadas y que se ratifica de inmediato.

“La informalidad constituye ese amplio sector de la economía que surge, existe y se desarrolla espontáneamente al margen de la tecnología moderna, sin contar con la protección legal, ni el apoyo institucional de la sociedad”.⁷ Si la informalidad surge y se constituye al margen de la tecnología moderna, entonces necesariamente tiene que ser algo moderno, porque es algo actual que es marginado por la tecnología, lo que en ninguna forma se opone que siendo moderno pueda mantener formas productivas anteriores y hasta resucitar las más anticuadas.

Así, la contraposición no es de sector moderno y sector antiguo, porque ambos serían sectores modernos, sino de un sector que utiliza la tecnología moderna y otro que utiliza formas antiguas o anticuadas, debido al avance tecnológico.

Adicionalmente, no es cierto que la informalidad surja al margen de la tecnología moderna, porque hasta en talleres muy pobres se da utilización de algunas formas de tecnología moderna en máquinas y herramientas, aunque combinadas con formas no ortodoxas de uso de esa tecnología.

La característica capitalista de producir mercaderías, o sea estar condicionada la producción por el mercado, impone relaciones sociales diferentes a formas anteriores. Por ejemplo, ese es el caso de los esclavos negros en que tenían que producir para el mercado, principalmente materias primas para la fábricas inglesas, o sea se trató de una producción netamente mercantil, diferente de la producción para la familia del amo, a la que estaban añadidos los propios esclavos, que tenía la producción del sistema esclavista, por ende una producción diversificada, en que sólo se comerciaba los excedentes, para lograr los elementos de comodidad y bienestar de los amos.

Entonces, si el sistema ha sido capaz de revivir relaciones sociales de producción que ya estaban en desuso por varios siglos, tiene mucho mayor posibilidad de mantener formas que no son características de un determinado modo de producción, tal el caso de la artesanía, y de conservar formas generadas por el propio sistema aunque luego tecnológicamente hayan sido superadas por el mismo.

“Sin lugar a dudas el contraste entre lo formal y lo informal es grande. A veces parece mediar un abismo entre ellos. Muchas veces se ha pre-

tendido trazar profundas zanjias divisorias para pintarlas como dos mundos opuestos o superpuestos, como dos realidades cuyas naturalezas se rechazan o excluyen en medio de una confrontación irreconciliable”,⁸ nos añade el mismo Dr. Alarcón; pero aunque no demuestra su afirmación, tiene presente un libro, que es una pobre interpretación de la realidad ecuatoriana, en base a la teoría de la marginalidad.

El hecho real de modernidad de las dos partes se hace presente y, así, Alarcón lo tiene que afirmar: “En este contexto lo moderno y lo tradicional se entrecruzan y complementan para integrar aquella realidad matizada de contrastes de muchos países del denominado tercer mundo, y particularmente del Ecuador...”.⁹

Se da la contraposición porque esta real constatación de entrecruce, desdice las afirmaciones anteriores y no se puede hacerlo con afirmaciones que no tengan el respaldo de la objetividad en su comprensión teórica, lo que significa lograr la explicación del objeto por la constante aproximación al mismo, con toda la capacidad de reflexión y de análisis, para reconstituirlo en una síntesis explicativa, no como formas de presumir de saber y caer en equivocaciones.

Una forma similar de comprensión del problema es la siguiente:

“Desde hace algunos años en Latinoamérica, ante la persistencia, a pesar del desarrollo alcanzado, de un segmento de población marginalizada, se ha incorporado a los análisis del empleo, el concepto de sector informal. - En última instancia, la informalidad se relaciona con aquellas unidades productivas diferentes, en organización y vinculación al mercado y leyes estatales, de las empresas capitalistas. - La informalidad puede ser asociada en parte, directamente con formas no capitalistas de producción existentes y con otras que aparecen, por lo cual en este aspecto particular no aporta nuevos elementos para conocer el desarrollo del sector”.¹⁰

En esta cita tenemos la rápida aceptación de la teoría de la informalidad, la afirmación de la introducción del “concepto de sector informal” y la asociación de éste con formas no capitalistas, lo que contiene elementos de verdad, pero para ser realmente comprensión del problema muestra también una pobreza de consecuencia lógica. La informalidad tímidamente queda contrapuesta a formas capitalistas, sin comprender que se trata de

una informalidad capitalista, dado que es generada, en las modalidades que tiene, por el propio sistema y que, más aún, dentro del “sector informal” se encuentran grandes capitalistas, y de los más grandes, como los traficantes de drogas y los contrabandistas.

La informalidad no es opuesta al desarrollo del capitalismo, sino que es un hecho que genera el propio sistema y, por ende, de la misma modernidad que las demás formas que éste toma en la actualidad, en los países subdesarrollados.

Lo moderno siendo lo contrario de lo antiguo, y lo formal de lo informal, necesariamente tiene que llevarnos a concluir que la conceptualización de la “informalidad” se pierde al tratar de basarse en apreciaciones de craso empirismo, que lleva a considerarla como sinónima de antiguo y peor cuando lo hace de tradicional, en que el propio término señala que se trata de algo actual, que se fundamenta en formas pasadas. Lo informal tampoco es sinónimo de pobreza, ni aun cuando se hable del Sector Informal Urbano, porque en ese sector están encerradas grandes actividades capitalistas ilegales, que no alcanzan formas definidas vistas desde afuera, pero que pueden tener todas las características de grandes empresas capitalistas, que sólo son informales en tanto son ilegales e instrumentan en sus operaciones a las personas de escasos recursos.

1.3. Teoría insuficiente que cada cual comprende como puede

Lo dicho hasta aquí y las citas formuladas son elementos que muestran la debilidad de la teoría y la apreciación individualista de los autores; pero para que se haga completamente evidente aumentemos la comprensión de otras personas, comenzando por lo que dice Hernando de Soto, que es considerablemente distinto.

“La noción de informalidad que utilizamos en el presente libro es, pues, una categoría creada en base a la observación empírica del fenómeno. No son informales los individuos, sino sus hechos y sus actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las le-

yes exceden a sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría, se desobedecen disposiciones legales precisas de una manera que describiremos más adelante. También son informales aquellas actividades para las cuales el Estado ha creado un sistema legal de excepción a través del cual un informal puede seguir desarrollando sus actividades, aunque sin acceder necesariamente a un *status* legal equivalente al de aquéllos que gozan de la protección y los beneficios de todo el sistema legal peruano”.¹¹

En todo lo que se ha dicho sobre la informalidad la apreciación de De Soto es una de la más serias, y la finca en una manera de actuar extralegal, que hasta llega a generar formas legales para solucionar problemas planteados por una existencia real ajena al conjunto legal. En “El Otro Sendero” se afirmarán tres expresiones de informalidad, la que proviene de la necesidad de vivienda, la que proviene del transporte y la que genera el comercio; por tanto no existiría, por lo menos a nivel tan destacado, informalidad en la producción.

“La informalidad permite descubrir las formas y mecanismos creativos asumidos por los artesanos, o subempleados y comerciantes minoristas según el caso, para mantenerse en su ocupación, dado que el capitalismo no deja espacios para otro comportamiento económico”.¹²

Esta apreciación, introduce dos errores garrafales y una inculpación falsa: a) “que la informalidad permite descubrir formas y mecanismos creativos”, cuando lo que hace es generarlos y b) la de considerar que artesano y subempleado son sinónimos. La inculpación falsa es al capitalismo de que “no deja espacios para otro comportamiento económico”, cuando permite toda clase de espacios, ya que hasta revive formas económico sociales de modos de producción ya superados.

“En Mayo de 1984, iniciamos nuestro Programa de Desarrollo de la Microempresa Informal. Fue el primero de esta naturaleza en el Ecuador. Pareció una aventura, pues, nadie en el país hablaba de microempresario informal. No se reconocía su importancia y ninguna entidad quería confiar en su capacidad”.¹³ De manera tan imprecisa Alarcón pone más argumentos a la comprensión voluntariosa de la informalidad. cuando trata de “microempresa informal” con lo que da cabida a la “microempresa for-

mal” contraria a todo su discurso, con lo que puede vanagloriarse de que nadie hablaba entonces, ni habla ahora de “microempresa informal”, porque se tiene una redundancia, ya que en esas concepciones “microempresa” e “informal” son sinónimos y por otra parte, ¿cómo se quiere desarrollar la microempresa informal, si la informalidad es pobreza y carencias?

“La mayoría de pequeñas empresas en nuestro país caen de este modo en el amplio campo del trabajo informal”.¹⁴ Aquí, se expresa otro aspecto, ya no se trata de la informalidad económica, sino de la informalidad laboral y, el autor Gaibor lo afirma: “La importancia del trabajo informal en nuestro país se desprende del hecho que el sector asalariado formal es el realmente minoritario dado el relativamente bajo desarrollo de la gran industria tanto en el sector urbano como sobre todo en el sector rural”.¹⁵

La informalidad se considera por legalidad de funcionamiento: “También sorprende el bajo porcentaje de informalidad: sólo el 30%, entendiéndolo como informales a quienes no tienen ni un permiso municipal ni iniciación de actividades”.¹⁶

En algunos casos, se espera que se les entienda sin comprometerse: “Las pequeñas unidades económicas, del llamado “sector informal”, juegan un papel de gran importancia en la solución, por sus propios medios, a los múltiples problemas por los que atraviesan”.¹⁷

2. La comprensión vulgar de un concepto

“Colombia y en general los países latinoamericanos en el transcurso de los últimos 20 años, han detectado y reconocen la existencia de un extenso sector de pequeños empresarios, que se encuentra al margen de los apoyos del sistema financiero formal, pero en el marco de la actividad económica proporcionan un conjunto de amplios beneficios con la generación de empleo y producto”.¹⁸

Esta apreciación tiene un valor descriptivo sobre la importancia en la economía y las barreras para el crédito a las microunidades, que muestra que la gente de Fundación Carvajal de Colombia tiene comprendida una aceptable apreciación del término **microempresa**, aunque sólo fuera en su expresión empírica.

Se inspiran los autores del Informe INSOTEC cuando dicen: “Aquí se desecha el concepto de microempresa. Semánticamente puede ser entendido como empresa muy pequeña, que no abriga ninguna diferencia cualitativa con respecto a sus estratos superiores”.¹⁹

Hasta aquí, en nuestro discurso, se ha evitado llamar microempresarios a los propietarios de microunidades artesanales o industriales, comerciales o de servicios y a los campesinos dueños de unidades de producción agropecuaria de ínfimas dimensiones, lo que contrasta con la tendencia generalizada de englobarlos como tales, como pasamos a verlo en detalle.

2.1. Minifundista, “microempresario rural”

“El sector informal no aparece sorpresivamente de un momento a otro. Su presencia no es de los últimos años. Los artesanos, pequeños agricultores, tenderos, pescadores o vendedores ambulantes vienen trabajando desde hace siglos”.²⁰

Aquí nos interesa que, evidentemente, Alarcón ubica en el sector informal a los pequeños agricultores y por ende, en su apreciación son *microempresarios informales*. Si los pequeños agricultores son microempresarios debemos concluir que, con mayor razón, lo son los minifundistas, que tienen un puñado de tierra, pero que la trabajan y hacen producir.

En este caso, estamos frente a un hecho moderno, que ha modificado situaciones históricamente anteriores, aunque en esa modificación hayan quedado usos tecnológicos anticuados, aún más, completamente antiguos.

El problema socio-económico, que se tratará en otro momento, modifica las relaciones sociales y, por ende las económicas. Así, la Reforma Agraria permitió que los minifundistas, mayoría de campesinos del país, sean propietarios de la tierras y no sólo usuarios de ella; pero, pese a que cambió la estructura social del agro, no implementó otros usos tecnológicos, los que poco a poco se fueron introduciendo, con graves perjuicios socio-económicos: La división de las unidades minifundistas que lleva a situaciones extremas de micropropiedades, que impide la permanencia de la

población en el agro. La tecnificación de las unidades grandes y la introducción de la racionalización empresarial, obligatoriamente utilizaron menos mano de obra y, por tanto, el proceso de modernización tecnológica cierra las posibilidades del proletariado campesino de permanecer en el agro. Se tiene entonces las dos causas principales del desarraigo campesino y las migraciones a los centros poblados.

Si entre los campesinos existe el analfabetismo en mayor cantidad, si para ellos no hay formas difusivas de culturas letradas, ¿qué formas de racionalización productiva y de manejo administrativo de las microunidades se ha dado?. Hay que concluir que absolutamente ninguna. Aun el sentido de lucro que puede tener el minifundista, está envuelto en alcanzar logros de simple supervivencia. ¿Qué tiene que ver esto con un sentido empresarial?

Tenemos que concluir necesariamente que no existe generalizada dicha microempresa agrícola, aunque sea grande el número de personas que quieran dar esa tonalidad a pequeños agricultores y a minifundistas. Al contrario, rezagos de las relaciones feudales, más arraigadas en los propietarios de tierras que en los capitalistas urbanos, hacen que en el campo subsistan formas irracionales de producción, contrarias a la finalidad de lucro basadas en la rentabilidad y la productividad por hectárea y por trabajador.

2.2. Microempresario y artesano

“Según el Censo Económico realizado en 1981, alrededor del 88 por ciento de las unidades productivas que integran el sector manufacturero son establecimientos artesanales que cuentan en promedio con cuatro trabajadores, familiares o asalariados. En la actualidad se estima que existen 300.000 artesanos activos en el país. Si se incluye a los familiares de estos pequeños productores, se puede llegar fácilmente a la cifra del millón de personas que dependen, ya sea directa o indirectamente, de la suerte de dichas actividades. - Según estudios últimamente realizados, se estima que el estrato artesanal todavía absorbe alrededor del sesenta y cinco por ciento de la fuerza de trabajo del sector manufacturero y cerca del diez por ciento de la PEA del país”.²¹

Se tiene aquí la importancia del artesanado en el Ecuador, el que debe ser acrecentado mucho más con todos los microartesanos, que por su propio carácter y ubicación deben haber pasado desapercibidos a los censores.

Para entrarnos en el punto a dilucidar, conviene esta afirmación de los jóvenes autores del Informe de INSOTEC, que es cierta para lo que es microempresa, pero no para la artesanía: “Por ello, lo más conveniente parece seguir llamando a esas unidades manufactureras como artesanías. Esto es importante pues el término microempresa solamente indicaría micromagnitudes en los distintos factores productivos. De otro lado, en la organización del trabajo a su interior y en la forma de articulación con el mercado no se puede considerar como micro integración o micro funcionamiento, sino como diferente al de la empresa capitalista”.²²

Por un lado, tenemos a los que consideran que las artesanías no son microempresas y, por otro, a los que las consideran que sí.

Alarcón tiene un pronunciamiento insólito, del que se entiende que la artesanía sí es microempresa: “Los microempresarios informales son todos los trabajadores que laboran en pequeños talleres de producción artesanal, ...”.²³ Así es “microempresario informal”, a más del dueño, el obrero, el operario, el oficial y cualquier trabajador de una artesanía.

Yankelly Rodríguez, al definir Microempresa de producción dice: “Son aquellas que adquieren la materia prima, la transforman y la comercializan, la mayor parte se ubica en los campos de calzado, la cerrajería, las confecciones de prendas de vestir, los muebles de madera, los talleres de metal mecánico, artesanías, etc.”²⁴ Evidentemente que “los campos de calzado” cerrajería, prendas de vestir y muebles de madera son “campos” de artesanías; pero Rodríguez pone “artesanías” como de procedencia diferente, posiblemente pensando en artesanías folklóricas; pero, con todo, evidentemente que está indicando que las artesanías, en general, son microempresas.

“Atenuar la dependencia externa del proceso de industrialización, fomentar la expansión de aquellas unidades productivas -como artesanías y microempresas- que...”;²⁵ o sea que para Pita, las artesanías son distintas de las microempresas.

Esta apreciación confusa no es sólo del Ecuador: “En el contexto urbano, FADES define como su población-meta al microempresario productivo y al artesano”.²⁶ Así, para el FADES no podría darse un microempresario productivo que fuera artesano, y por eso ambos constituyen su población meta.

Necesariamente, para ventilar este asunto, es necesario un concepto de artesanía y se presenta el hecho de que la artesanía, también es comprendida con apreciaciones vulgares y que no se ha querido conceptualarla, dentro de su expresión en el sistema capitalista.

“Las características de la unidad artesanal que le dan diferencias con la industria fabril capitalista, son las siguientes (en esta parte se utilizarán como fuentes principales de consulta a CONADE- BANCO CENTRAL, 1985 y Parra, 1984):

- “a) No existe una plena separación entre trabajo y capital. El artesano es el productor directo que cuenta con instrumentos de producción propios e invierte trabajo físico directamente en el proceso de producción. En este sentido es a la vez propietario y trabajador.
- “b) Tanto el artesano cuanto sus trabajadores se diferencian del obrero de la industria fabril. El artesano porque es a la vez trabajador y dueño del capital invertido. Los trabajadores, operarios y aprendices, aun cuando son asalariados, se someten a formas diferentes de explotación, pero también, tiene más control sobre la producción misma.
- “c) La división del trabajo es ambigua. Es decir, si bien hay cierta delegación de funciones, los trabajadores se movilizan a realizar cualquier fase del proceso cuando así se requiere. En la industria fabril, cada obrero tiene su lugar y funciones en el proceso de producción perfectamente delimitadas.
- “d) Es bastante frecuente el trabajo de familiares y/o ‘apegados’ que colaboran en el taller sin una remuneración fija.
- “e) En la unidad artesanal prevalece el uso de herramientas y máquinas manuales por sobre la producción mecanizada.
- “f) El artesano se diferencia del empresario industrial especialmente porque interviene directamente en el trabajo físico del proceso de producción.

“g) Para el artesano no rige la lógica financiera de rentabilidad sino la lógica económica de funcionamiento.

“Es decir, generalmente, lo que les interesa es subsistir como productores individuales y no obtener tasas de ganancia positivas, o sea, por sobre la tasa de interés del mercado”.²⁷

Hay que felicitar a los autores del Informe de INSOTEC por haber intentado hacer una comprensión conceptual de lo que es artesanía, la que tiene sus elementos correctos, aunque le falte de precisar el definidor, que la prevalencia de trabajo manual y de máquinas simples se debe a la utilización de instrumentos simples, porque sólo tienen una, dos o tres repeticiones, mientras que en la industria fabril hay cantidades enormes que se opera simultáneamente, por ejemplo, la lanzadera, en la artesanía de tejidos, casi siempre es una sola y las lanzaderas, en la industria textil, son cientos y hasta miles. No interesa, entonces, si la máquina es manejada manualmente, mecánica o eléctricamente, sino el número de los instrumentos en utilización simultánea, para tener la base para saber si es artesanía o manufactura, por un lado, o industria, por otro.

La artesanía se diferencia de las demás manufacturas, en que el maestro artesano, participa en las partes principales del proceso productivo y controla todos sus resultados, tanto en rendimiento como en calidad.

Se tiene que rechazar en cambio, que necesariamente para el artesano se tenga que regir por la lógica económica de funcionamiento y no por “la financiera de rentabilidad”, porque esto es falso en el sistema capitalista, en que la rentabilidad es el medio del lucro, se tenga o no plena conciencia de ello.

Edgar Pita presenta coherentemente una apreciación descriptiva sobre el artesanado, que si bien no dice explícitamente que es una forma productiva que no caracteriza a ningún modo de producción en particular, implícitamente lo acepta: “El hecho de que los artesanos se mantengan y en determinadas ramas de actividad y líneas de producción inclusive aumenten, no quiere decir que, en el desarrollo histórico de la artesanía, no hayan ocurrido importantes cambios y transformaciones. El rasgo distintivo que, justamente, caracteriza al estrato artesanal es su compleja heterogeneidad interna. Pues, en su exterior coexisten y se reproducen diferentes

tendencias de desarrollo, que corresponden a distintas modalidades de producción, con características estructurales y lógicas de funcionamiento muy específicas, enfrentadas a perspectivas de crecimiento ulterior bastante desiguales. Difieren entre sí, por la forma de vinculación al mercado, por el tipo de relaciones productivas vigentes, por las técnicas y métodos de trabajo empleados y grado de capitalización alcanzado”.²⁸

En una sociedad capitalista, toda la producción se rige por el lucro, aun las que conserven formas pertenecientes a otros modos de producción, porque el hecho de producir para el mercado es por una finalidad lucrativa y si existe afán de lucro, se trata de lograr el mayor beneficio de todas las partes de la actividad productiva. Lo que sucede, en la realidad, es que unos dueños de unidades productivas lo logran y otros no, aunque pocos tengan conciencia de ello.

Unos lo logran porque, con buen sentido, organizan su unidad, introduciendo una racionalidad que permite el lucro siempre, o sea proceden empresarialmente, mientras otros lo hacen sin ninguna forma administrativa, o sea los unos constituyen a sus unidades como empresas y los otros no. Entonces, no es el hecho de ser artesano o microindustrial, el que da la característica de ser empresario, sino las formas de manejo de la unidad productiva, siendo esto válido también para el comercio y los servicios.

Lo micro, como dijeron los autores del trabajo de INSOTEC, es un asunto de tamaño, no es asunto de procedimiento.

En conclusión, habrá artesanos que sean microempresarios y los habrá que no lo sean, porque en ninguna forma son contrapuestos los términos, pero tampoco se implican.

2.3. Ambulantes, microempresarios de comercio o de servicios

“Dentro de las microempresas dedicadas a la comercialización en pequeña escala, hallamos también una gran diversidad en razón de la naturaleza de la mercadería y del lugar desde el que realizan el expendio. - Por la naturaleza de la mercadería podemos distinguir dos grandes campos: los microcomerciantes de productos elaborados por el sector formal,

y de los productos del propio sector informal. En el primero encontramos la tienda de barrio, al vendedor ambulante de helados, cigarrillos, caramelos, loterías, bolígrafos, adornos, cierto tipo de prendas de vestir. En el segundo al micronegociante de artículos elaborados por los microproductores de ropa y otras confecciones domésticas, zapatos, alimentos de origen agropecuario, artesanías rurales y urbanas. - Por el lugar en el que está ubicado el microcomercio, se distinguen a los vendedores ambulantes, vendedores de mercado con puesto fijo y propietarios de tiendas de barrio”.²⁹

Esta descripción, contiene las imprecisiones de siempre de Alarcón Costta, que hay que aclarar, que comienza por la confusión entre comercialización y comercio, cuando quiere señalar entidades dedicadas al comercio. Un vendedor de helados, en muchos casos es un productor de helados, las prendas de vestir pueden venir de productores informales y de productores formales, etc..

“La versatilidad y movilidad de la microempresa informal le permite en un mismo día ofrecer varios tipos de alimentos o combinar estos con otras mercaderías en diversos sitios de la ciudad”.³⁰ Versatilidad cierta, pero que confunde los distintos tipos clasificados por el propio Alarcón, entre comercio y servicios.

“Dentro de este mismo campo de los servicios, especial importancia reviste el de la transportación informal, que surge como respuesta espontánea ante la ausencia de la empresa formal. En nuestro país, es absolutamente reducida la presencia y cobertura formal en esta área. A excepción del transporte estatal que recoge a los empleados de algunas dependencias, los vetustos ferrocarriles, las compañías de aviación y la naval, apenas se pueden encontrar esfuerzos aislados como el del Municipio de Quito para transportación urbana. Muy pocas empresas particulares laboran en este campo, y la mayoría de ellas se han integrado con el aporte de los propios transportistas, quienes continúan siendo propietarios y conductores a la vez. La mayor parte del servicio es dado por cooperativas conformadas por pequeños propietarios, que salvo el paraguas legal del régimen cooperativo, no puede caracterizárseles como empresarios formales, sino claramente de informarles, debido a su condición económica, forma de trabajo, ausencia de seguridad social, crédito, etc.”³¹

No podemos negarle a Alarcón que ha visto el libro *EL OTRO SENDERO* de Hernando de Soto; pero lo ha asimilado mal. En el Perú, el transporte a las diferentes barriadas o pueblos nuevos, según indica este autor, se estableció fuera de toda legalidad, aunque después se haya instituido alguna forma legal; mientras que acá, el propio Alarcón está hablando que se han organizado las cooperativas, por tanto una organización dentro de la legalidad del sistema, y no precisa en dónde se encuentra la informalidad. Porque si ella está en la condición económica, los dueños antiguos de vehículos urbanos, son gente de muy buena posición económica que tienen 2 ó 3 vehículos de transporte público, 1 ó 2 casa, 1 ó 2 vehículos particulares; si es por la forma de trabajo la informalidad estaría en ser gente acaudalada que explota a otra, por lo que pagan a los choferes, sin darles seguridad social, ni el salario mínimo establecido para esos profesionales; si es por crédito, lo tienen a su disposición.

En nuestro país, hasta hace poco, al contrario que en el Perú, por la obsolescencia del transporte, se debía a la poca renovación y poca venta de vehículos viejos, que al ser de bajos precios pueden ser adquiridos por otros que han generado líneas diversas. Actualmente hay una renovación en el transporte urbano, sin embargo se comenzó la década pasada a dar una serie de camionetas o furgonetas que hacen recorridos desde ciertas terminales de líneas de buses hasta los sectores más periféricos, con lo que se presentaría, la misma informalidad de transporte a la que hace referencia De Soto en el Perú;³² pero esta transportación, mayoritariamente, no ha conformado cooperativas.

“El reciclaje es también campo propicio para el informal. En todos los barrios encontramos a los compradores a domicilio de: botellas, periódicos, cartones y ropa usada. En los lugares destinados por las municipalidades para arrojar la basura, los “minadores” que antes sólo buscaban alguna ropa o alimento, ahora recolectan plásticos, vidrios, papel o metales para venderlos a quienes los reprocessan”.³³ ¿En dónde está la informalidad en el reciclaje?, porque a lo que ha hecho referencia Alarcón es a los compradores o minadores que compran o se posesionan de materias primas para el reciclaje.

Por otra parte, si el informal es microempresario, cómo Alarcón lo da por supuesto, entonces, evidentemente que hay pie para considerar al

mendigo microempresario de finanzas, porque aquí serían microempresarios los minadores de basura.

Como Alarcón ha pretendido en su libro hacer una presentación de la informalidad en nuestro país, en todos las apreciaciones erróneas tenemos que toparnos con él, como en esta afirmación:

“La industria del turismo es compartida por formales e informales. Existen líneas y niveles atendidos exclusivamente por la gran empresa o la microempresa y áreas donde se complementan, especialmente en torno al turismo internacional cuando se interesa por lo folclórico. En ámbito nacional, el turismo de los sectores populares es un campo propicio para la informalidad, no sólo por la comodidad económica sino por la identidad cultural. Poblaciones enteras viven del turismo nacional en todas las regiones del país”.³⁴

Lo que hace un momento pudo parecer a algunos, que atribuía a Alarcón considerar microempresario e informales como sinónimos, a nadie puede quedar duda después de la cita sobre el turismo que se acaba de presentar.

No se quita que poblaciones, como las de las playas de la Costa o de ciertas afluencias por devociones religiosas y por sus ferias semanales tradicionales, en la Sierra, puedan tener una dependencia de vida del turismo; pero eso no indica que esté en manos de los informales, ni manejado por microempresarios, al contrario detrás del motivo de atracción pueden haber muy fuertes inversiones o intereses.

“El turismo de los sectores populares es campo propicio para la informalidad, no sólo por la comodidad económica sino por la identidad cultural”, es algo que no comprendo lo que se ha querido decir, porque entiendo que el turismo tiene como móvil la falta de identidad cultural, así nuestro Oriente, con su conjunto humano y natural es atractivo para gente de Estados Unidos o Europa. Ese país y éste continente son atractivos para latinoamericanos y japoneses. La playa es atractivo para los habitantes de las ciudades de la Costa y para los de la Sierra. Pero, ante esto, ¿qué es la comodidad económica que hace campo propicio a la informalidad?

Yankelly Rodríguez ratificará la misma forma de apreciar las cosas de Alarcón, “Son los microempresarios que ni producen, ni comercializan,

sino que entregan un servicio, y según las características del servicio generan empleos, se ubican ya sea en talleres propios o son ambulantes y las áreas de trabajo entre otras son reparaciones de equipos o instalaciones, electricistas, plomeros, albañiles, carpinteros, zapateros remendones, expendio de alimentos preparados de consumo popular, transportistas del sector marginal, los del reciclaje de la basura (periódicos, botellas, cartones). Vulcanizadores, peluqueros”(SIC).³⁵

Se evidencia entonces, que las mal llamadas microempresas de comercio y servicios, no son tales, sino microunidades diversas y que quienes afirman la existencia microempresarial confunden las cosas incluyendo a dueños y trabajadores, a los campos de acción o aplicación, a productores con dadores se servicios, a identidades culturales con necesidades de sobrevivencia, etc.

2.4. ¡Trabajadores microempresarios!

“Los microempresarios informales **son todos los trabajadores** que laboran en pequeños talleres de producción artesanal, servicios de reparación, tiendas de barrio, puestos fijos mercados, vendedores ambulantes, cuidadores de automotores, tejedores, fotógrafos, propietarios de imprentas o salones, pequeños transportistas, mecánicos, campesinos minifundistas, albañiles, peones, cargadores, compradores de papel, botellas o ropa usada. En el campo están el agricultor minifundista, el jornalero y aparcerero, así como los artesanos rurales. Existen además otras actividades especiales como la infraestructura turística de nivel popular en la costa, balnearios interiores, santuarios y otros lugares de atracción general. Se incluyen también los pescadores y los mineros independientes”.³⁶

Ya habíamos citado deficiencias de Alarcón, pero en el texto anterior las confusiones son innúmeras; pero, como no se pretende hacer un libro de respuesta al de Alarcón, tenemos que privarnos de precisar todas sus confusiones entre trabajadores y empresarios, términos que por elementalmente que se utilicen son contrapuestos, para cualquier persona que haga una presentación de realidad social.

Trabajador, en la comprensión legal del término, es el que labora para otra persona (natural o jurídica), a cambio de una remuneración, y puede ser empleado u obrero.³⁷

Si se usaran categorías de la economía política trabajador es el que vende su fuerza de trabajo en la apreciación de Marx o el que da valor al producto por el trabajo, según otros.

Para las personas que tienen su propio medio de producción o de subsistencia (comercio o servicio) sin tener trabajadores, se los clasifica “por cuenta propia” y son parte de los trabajadores autónomos. Así lo hace, por ejemplo el INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos.

No tiene Alarcón, ni aquí ni en otras apreciaciones, la exclusividad de este tipo de error. En nuestro medio el dirigente cooperativo, Gaibor, dice: “La rama artesanal está también *íntegramente en manos de trabajadores autónomos* que no solo ofertan en el mercado interno, sino que también se atreven a incursionar en el mercado externo, como es el caso de los tejidos de lana, los tapices, la ropa confeccionada, las artesanías en cuero por citar algunos ejemplos”.³⁸

La confusión está en llamar microempresarios a los integrantes de los sectores pobres, porque la afirmación sobre la rama artesanal dice que sólo hay en ella trabajadores por cuenta propia, lo que la realidad desmiente con los oficiales y artesanos dependientes que completan el grupo laboral de la artesanía.

2.5. Mendigos microempresarios de finanzas...

Siguiendo la consecuencia de la línea, los mendigos tienen la capacidad de, casi sin ninguna inversión, recolectar dinero de las más diferentes fuentes, con lo que, sin dar nada a cambio, se recibe dinero.

Los financistas formales, para recolectar dinero tienen que pagar un precio, los intereses, para los mendigos no hay precio del dinero, de allí que podría decirse que tienen mucho más “creatividad” y “mejor capacidad de convencimiento”, que banqueros y otros empresarios.

Como todo el que hace algo en el sector pobre de la sociedad es considerado “microempresario” la conclusión que se tiene que dar, en la lógi-

ca de quienes han tenido esta confusión, es que los mendigos constituyen parte de los microempresarios de finanzas, junto con los usureros y todos los demás que se dedican a formas de agio, prohibido legalmente y extendido enormemente, aprovechando la situación de pobreza y explotación de la mayor parte de los sectores populares.

2.6. Términos vulgares para apreciar instituciones económicas

“Las microempresas se definen como pequeñas unidades empresariales que incursionan en el sector de la producción, el comercio y los servicios. - Nacen con escaso capital, trabajan fundamentalmente con mano de obra familiar, no disponen de tecnología apropiada y así su productividad es baja y generan reducidos ingresos.³⁹ En esta apreciación de Gaibor, el ser microempresa no tiene nada que ver con el manejo que hace de una unidad que sea empresa o no, atendiendo sólo al aspecto de pequeñez y conformación laboral.

Por igual, sin comprenderse que el término microempresa, tiene una referencia a tamaño y otra a la forma de manejo, se hacen afirmaciones como las que siguen, que sólo sirven como una muestra demostrativa:

“De tal suerte, la microempresa sería aquella que se caracteriza por su reducido tamaño (1 a 4 trabajadores) y su escasa densidad de capital (600 dólares por puesto de trabajo en la industria).⁴⁰

“A su vez, el sector informal urbano (SIU) también ha venido creciendo de modo acelerado. Actualmente se estima en unas 100.000 las personas vinculadas al SIU ésto es, un 36% de la PEA ecuatoriana. el 70% de ellas están vinculadas al comercio y los servicios y el 30% restante a actividades de producción, principalmente en microempresas dedicadas a fabricar muebles, calzado y confecciones”(SIC).⁴¹

“Según estudios efectuados por Ernesto Parra (SENA-UNICEF, 1984), se trata de distinguir a la microempresa de otros tipos de unidades económicas en base a parámetros cualitativos olvidándose un poco del esquema cuantitativo, caracterizándose así a la microempresa por su diferente manera de producir con relación a las otras unidades. En este sentido, se la considera como el polo opuesto de la empresa industrial”,⁴² que

no fija la diferencia en la carencia de sentido empresarial, sino en las formas de producir.

Capítulo segundo

LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES DE AUTOSUSTENTACION

Las Unidades Populares Económicas, UPE,⁴³ que permiten que muchos de los más necesitados puedan lograr medios para su propia existencia, tienen diversas situaciones tanto en recursos de capital, preparación técnica, capacidad de manejo empresarial, organización, tamaño y concurrencia al mercado, lo que no impide que se pueda encontrar los denominadores comunes que dan los elementos característicos de su realidad.

“Los rasgos cuantitativos de la microempresa se refieren a la escasez de capital, un número de trabajadores reducido y ventas mensuales mínimas; a ello se añade como característica importante la informalidad en cuanto a la observancia de normas legales (laborales, de seguridad social, tributaria, horarios de trabajo, etc.). Es decir una relación de tipo informal con la legalidad del Estado”⁴⁴ Apreciación que se complementa con esto:

“Tiene las siguientes características:

- * Está integrada al mercado.
- * No presenta una marcada separación entre capital y trabajo, pues el propietario participa en el proceso productivo.
- * Tiene presencia de mano de obra asalariada no permanente.
- * Tiene escasa división del trabajo.
- * Combina máquinas con herramientas, aunque predominen las últimas.
- * Permanece en el tiempo en la misma actividad (a diferencia de los comerciantes).
- * Se orienta al mercado interno.

- * Combina la vivienda con el taller, haciendo de este recinto un todo indiferenciado”.⁴⁵

Aceptando estas citas que tienen una fundamentación real, aunque no agotan todo lo relativo a lo que son las UPE, conviene destacar algunos elementos de su existencia, que pueden conducirnos a una mejor concepción y a respuestas válidas para superar su realidad.

Hecha la crítica a la teoría de la informalidad y al uso del término microempresa, en lo sucesivo, por muy mal usados que estén en las citas no nos detendremos en corregirlos u oponernos.

“Economía Popular es un buen término, un buen concepto, porque hay que identificar realidades económicas sobre todo por los sujetos que las hacen y aquí es el pueblo que se ha involucrado con la economía”.⁴⁶

“... todo el conjunto del tejido de organizaciones populares constituye el ‘sector de economía popular’, puesto que al problema de la economía popular no sólo responden ‘desde abajo’ las organizaciones económicas populares sino el conjunto de organizaciones sociales que se construyen desde los ámbitos del consumo, el comercio o servicios o la pequeña o mediana producción. Todas las organizaciones populares están ligadas con la actividad económica y tienen responsabilidades concretas en la construcción de la economía popular”.⁴⁷

Argumentos suficientes para nuestra aceptación de que las microempresas puedan ser consideradas como UPE y que la actividad económica que se ejerce sea calificada de economía popular.

1. La necesidad de sobrevivir es altamente creativa

“Las empresas informales, en consecuencia, están obligadas a compensar el diferencial de productividad por medio del ahorro de algún factor productivo. (...) - Se deduce así, que el factor común que determina el nacimiento de las empresas informales es la necesidad de empleo e ingreso por parte de la población que requiere subsistir con mínima inversión de capital, por lo cual podrían ser tan numerosas y heterogéneas como sea posible”.⁴⁸

Los autores de la cita anterior, ponen como base la pobreza que caracteriza a las UPE, aunque no la hayan señalado expresamente, porque cuando se tiene que ahorrar algún factor productivo y lo que determina su nacimiento es la necesidad de empleo e ingresos, la pobreza está determinando estos hechos, más todavía cuando se tiene que operar con una mínima inversión de capital.

No se puede discutir que las posibilidades de constituir unidades económicas, para la población de menores recursos, se encuentran en la preparación para ejercer diferentes oficios, en la capacidad de búsqueda para encontrar espacios de actividad y en la habilidad con que se organizan los recursos disponibles para ponerse a actuar.

Por esto, la situación que se manifiesta en las unidades populares de producción, como ya lo había señalado en otra oportunidad, es:

“- El equipamiento productivo es pobre en maquinaria y herramientas, bastante viejo y, en muchos casos, anticuado, llegando hasta a ser obsoleto.

“- La integración de una línea de producción de hecho, en la que la mayoría de los elementos del proceso no responden a una articulación de optimización sino a las posibilidades que se les han presentado para lograr que se pueda dar una secuencia que permita el producto.

“- Una capacitación técnica diversa de los propietarios; pero que, en la mayoría de los casos, sólo queda condicionada por una práctica alcanzada, que no permite desarrollar mejores condiciones, aún con los implementos disponibles. Sin embargo, la diversidad de preparación técnica, en quienes han logrado una de mejor calidad, ésta se convierte en uno de los recursos potenciales mejores para su superación que tiene el sector. Sin dejar de considerar este hecho, en general, los conocimientos productivos son empíricos, con escasas expresiones de racionalidad.

“- Con maquinaria, herramientas y línea de producción deficitarias y, en la mayoría, con conocimientos técnicos pobres, la tecnología usada, pese a la diversidad de recursos, es frecuentemente inadecuada; pero contrasta con ello la capacidad de inventiva mostrada por

pocos, que han sido capaces de lograr con piolas, alambres y medios simples, formas creativas, de una verdadera tecnología apropiada”.⁴⁹

Con iguales condiciones y hasta sin conocimientos técnicos, afrontan su existencia los poseedores de pequeñísimas unidades de servicios y de comercio, como recursos habilidosos de utilización de alguna forma de laborar en los primeros casos, de allí la frecuencia de la dedicación a la preparación de comidas, con o sin especialización de platos, o la posibilidad de exhibir y ofertar productos, casi siempre, de pertenencia de grandes propietarios informales, en los otros.

1.1. La supervivencia posibilidad de la pobreza

“Pese a todos nuestros avances tecnológicos, aún vivimos en un mundo donde la quinta parte de la población del mundo en desarrollo está hambrienta al ir a dormir cada noche, donde la cuarta parte carece de acceso a necesidades básicas como el agua de beber no contaminada, y la tercera parte vive en estado de abyecta pobreza, tan a la margen de la existencia humana que no hay palabras para describirlo”.⁵⁰

El Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, PNUD, nos pone el cuadro a nivel mundial de la pobreza, la que enmarca la realidad de nuestro país, en la que la pertenencia de los propietarios pobres es a sectores populares del agro o de la ciudad y, con mayor razón, es la de los modestos trabajadores de las unidades de producción agropecuarias y transformativas, de servicios y de comercio, sean ambulantes, de puestos o de pequeñas tiendas, y, por ello, sus características sociales son:

- a) La educación formal, entre ellos, alcanza, casi siempre, el nivel primario y, repetidamente, incompleto, que es el caso de los minifundistas y artesanos rurales y de los pobladores urbanos que han provenido del área rural. En los demás casos urbanos, la educación secundaria alcanzada es de muy pobre calidad, que sólo afirma el hecho de haber estudiado sin ninguna aportación para su desempeño empresarial o laboral.
- b) Con esa formación básica, toda su vida se realiza en una comprensión simplista del mundo y la realidad, con conocimientos em-

píricos que dan marco a un actuar modesto, pleno de sentimentalismos, pero sin mayor desenvolvimiento intelectual, por ello expuestos a ser sorprendidos por cualquier habilidoso, lo que genera una consecuente desconfianza.

- c) La situación familiar varía en cuanto a la conformación legal; pero, siempre, la familia es un recurso para obtener colaboración adicional o es un medio de tener siempre mano de obra sin pago. La familia constituye el mayor valor de las formas de solidaridad, lo que se extiende, en mucho, a las relaciones de vecindad.
- d) Las posibilidades de mejorar la forma de vida de la familia, mayoritariamente, no es alcanzable y no se satisfacen necesidades vitales, como las de salud, nutrición y capacitación profesional, teniendo los niños que incorporarse a la actividad laboral, con sus padres o con patronos, desde edades muy tiernas.
- e) La seguridad social no cubre a la familia de los asegurados; pero, en el caso de los dueños y trabajadores de las UPE, mayoritariamente, no está a su alcance, y una de las principales manifestaciones de informalidad, es la carencia de afiliación al Instituto de Seguridad Social de los trabajadores de estas unidades y la aceptación generalizada entre ellos de que así se actúe. Patronos y trabajadores al no tener una seguridad social, lo único que pueden es acceder a los servicios públicos de salud, con las dificultades que ello impone. Sin embargo, en el área rural, el Seguro Campesino ha generado una adhesión de las comunas campesinas, por el acceso a la atención curativa, principalmente.

En las condiciones expuestas, necesariamente los ingresos son mínimos, pese al trabajo de casi todos los integrantes de la familia, sin importar edad, por lo que los niños de cortísimas edades tienen que asumir actividades económicas o funciones de cuidado a sus hermanos menores para aliviar el trabajo de las madres.

1.2. Una creatividad que alcanza la rutina

“Al respecto, se debe precisar que la expansión de la industria fabril en la economía ecuatoriana no se da de una manera homogénea, pues el

proceso de industrialización es sumamente desigual, creciendo en unos sectores pero estancándose en otros; estos grados de expansión tienen diferentes efectos entre una rama y otra, por lo tanto no afecta en igual intensidad a todos los pequeños productores. Puede ser que ha desplazado a algunas actividades de pequeña producción en el mercado, a otras en absoluto les ha hecho competencia, y en algunos casos ha abierto nuevos campos para productores que antes no existían”.⁵¹

Esta situación, correctamente anotada por los jóvenes autores del Informe de Insotec, presenta una de las causas de los resquicios de mercado en los cuales se desenvuelve la microproducción de nuestro medio, lo que le implica la necesidad de encontrar creativamente su ámbito para actuar en el mercado.

La creatividad, entre productores, comerciantes y proveedores de servicios urbanos, tiene una connotación, la de buscar y encontrar el espacio en el cual se puede establecer económicamente, sea un taller artesanal, sea una elaboración de comidas, sea un puesto de venta, sea un sector para deambular con mercaderías o con servicios. Creatividad que implica, la dedicatoria que debe tener el taller, la clase de comida que hay que hacer, las cosas que se va a vender y los servicios que se va a ofertar.

Una vez obtenida la ubicación para poder atender al apremio de ingresos que la realidad impone, la creatividad de la búsqueda y de la institución de un quehacer se convierte en la rutina de seguir haciendo lo mismo y lo mismo, en la mayoría, de los casos sin capacidad de mejoramiento y, menos aún, de variación.

“La mayoría trabaja solamente para poder subsistir y son pocas las que logran algún grado de acumulación empresarial. A pesar de todo no puede desconocerse que muestran una apreciable iniciativa y capacidad para el progreso, para el mejoramiento tecnológico que en definitiva apuntalan a la economía familiar y el convivir democrático del país”.⁵² Esta afirmación de Gaibor no es corroborada, en la mayoría de los casos, en servicios y comercio, porque pueden desempeñarse con sólo actividades completamente rutinarias, mientras que, en la producción, que implica generar algo que antes no existía en esa materialidad, se desarrolla mejor la iniciativa y se repiten acciones creativas, que han dado paso a una generalización indiscriminada, sobre la creatividad de las personas.

Las producciones agrícola y pecuaria, por la participación de la naturaleza, no requieren de la dedicación permanente para su realización y, en el caso de los micropropietarios agropecuarios por el tamaño de sus propiedades o número de animales, es grande la disponibilidad de tiempo que debería ser productivo, por lo que las soluciones a su ocupación son: a) la combinación con actividades de peonaje agropecuario local y b) la mujer asume el cuidado agropecuario y el hombre busca trabajo urbano, como población flotante o como migrante temporal, o trabajo agrícola en grandes haciendas o plantaciones, casi siempre como migrante temporal o definitivo.

Estos son los recursos a los que recurren los campesinos, añadiéndose, la propiedad de pequeñísimos lotes en diversos pisos ecológicos, la crianza de animales y otras cosas más, que si un momento, en los primeros, tuvo creatividad, ahora son repeticiones sin mayores iniciativas, como tampoco la tiene la producción que ellos hacen, que se caracteriza por:

- a) Rendimientos muy por debajo de los promedios nacionales o locales, debido a la carencia de abonos, fertilizantes, insecticidas, naturales o no, y medios mecánicos de roturación de la tierra, indispensables para lograr mejores resultados; o por el agotamiento de la tierra, por haber sido inmisericordemente utilizada, sin dejar posibilidades de recuperación.
- b) Deficiente utilización de alimentos y medicamentos, con falta de iniciativas y medios para evitar el incesto en los animales, con la degradación de las especies y, por ello, con resultados económicos magros.

Adicionalmente, entre los campesinos, existe un conservadurismo de las formas productivas debido, principalmente, a las tendencias humanas a formas rutinarias, mientras las condiciones sean las mismas, lo que es auspiciado desde afuera, consagrándolas como formas culturales de rai-gambre ancestral.

1.3. Una cosa es ejercer un oficio y otra ser empresario.

“Por lo visto el artesanado, considerado de manera general, en ningún caso se ha mantenido incólume. Al contrario, para hacer frente a las

condiciones impuestas por la agilidad con que funciona el mercado, han debido readaptar su tradicional estrategia de funcionamiento, renovar sus técnicas de trabajo y hasta cambiar sus hábitos de consumo. Es así como los artesanos han desarrollado habilidades y pericia en su labor para continuamente estar incorporando nuevos materiales, idear nuevos productos, modelos y diseños, desarrollar otras técnicas y sistemas de comercialización. Gracias a esta flexibilidad y capacidad de adaptación, es que los artesanos han logrado sobrevivir como productores independientes y así poder continuar generando una cantidad de bienes y servicios para el desarrollo socio-económico y cultural del país, aparte de contribuir a aliviar el problema de la sobreoferta de mano de obra en el mercado”.⁵³

Esta evidencia de Pita sobre el artesanado actual, es válida para el más pequeño, que se integra en las unidades populares económicas y para los demás casos de microproducción, de allí que conviene considerar las afirmaciones hechas y establecer su causalidad.

La necesidad de readaptación a las variantes condiciones del mercado reduce, mayoritariamente, la creatividad microproductora a la imitación a las formas de adaptabilidad que se da en la artesanía mayor o en la pequeña industria, en las que, a su vez, pueden darse formas de acoplamiento que sean copia de las aplicadas por la mediana y gran industria. Sin embargo, no siendo iguales las condiciones en las que unas y otras operan, de hecho la copia impone formas de adaptación que no pueden lograrse tan simplemente, por tanto la habilidad está en haber hecho esa adaptación y sólo en quienes la han hecho, no en quienes las copien luego.

La alta o baja especialización se da en los propietarios de las UPE, en sus campos de actividad o sea en los tipos de producción a los que se han dedicado para crear hábitos productivos, por su forma de tramitación empírica, antes que a desarrollar formas creativas, lo que conduce a que esas formas rutinarias den por resultado:

- a) Una tendencia al desperdicio de tiempo en toda clase de actividades y la poca exigencia del rigor en el cumplimiento de las acciones propuestas. Por esta razón todas las acciones campesinas son más lentas y sin apremios y las actividades urbanas, de quienes provienen del campo, adolecen de la misma tendencia.

- b) Una propensión a esperar que sean otros los que tengan la iniciativa sobre lo que se debe hacer y a no asumir con responsabilidad y compromiso, las recomendaciones o procedimientos de la actividad de otros niveles, por la incapacidad mayoritaria de asumir responsabilidades, que escapan a la sola posibilidad de imitación o repetición.
- c) Lo anterior incide sobre la carencia de trabajos sistemáticos propios, como consecuencia de la forma de laboreo en el peonaje campesino, acostumbrado a recibir órdenes y a cumplirlas sin ninguna criticidad, que por principio da resultados desordenados, lo que al ser trasladado a la rutina urbana mantiene el desorden y busca formas de compensación a la dependencia campesina del superior, lo que, ordinariamente, se vierte sobre el campo político, en los liderazgos populistas.
- d) Mayor carencia, que en otros niveles, de recursos intelectuales por la mayor falta de preparación formal. La mayoría de la mujeres de más de 15 años no han concurrido a la escuela, en el campo, o su temprano alejamiento ha causado una regresión al analfabetismo. El origen campesino, inmediato o mediato, de gran parte de la población popular urbana, conserva esta carencia, que muchas veces no puede ser contrarrestada con la accesibilidad a la educación que hay en la ciudad, de allí la no valoración de la educación formal como medio de superación, que en mayor volumen existe en estos niveles.
- e) Lo anterior es un obstáculo serio para una posible capacitación y determina que las formas operativas del sector tiendan a ser orales, en las transacciones, las normas de producción, las formas de control y el acceso a recursos financieros, lo que da una baja calidad de procedimientos.

Con estos elementos básicos, las características principales, de lo que debería ser una gestión empresarial, constituyen un reflejo deformado de la que se da en los sectores dominantes, cuya real expresión es:

- 1) La carencia mayoritaria de sentido empresarial, porque su realidad de microproductores, microcommerciantes o microproveedores de servicios se debe a la apremiante necesidad de lograr ingresos para la subsistencia de la familia, en condiciones de enorme pobreza;

- 2) Tener un capital reducido, con muy pocos medios operativos, por lo que casi siempre, el inicio de muchos es como productores por obra, vendedores y dadores de servicios ambulantes, o sea los que trabajan por encargo y anticipo de dinero o por una pequeña ganancia, lo que ocasiona que varios sigan manteniéndose en estas formas de actividad, que, en la producción, tiene la principal característica en el incumplimiento de lo pactado, por las necesidades de supervivencia, mientras, en el comercio y servicios, reduce la utilidad por la necesidad del ingreso.
- 3) El trabajo, en relación al rendimiento, tiene costos relativamente elevados, debido al encarecimiento del abastecimiento productivo, por el poco capital de operación y por la falta de racionalización de los procesos.
- 4) La carencia de formas de control sistemática de los diversos elementos del proceso productivo o de comercio, da por resultado una filtración de los recursos, lo que es más notorio en el manejo del dinero y de las existencias de materia prima.
- 5) Una apreciación focalizada de los resultados productivos que lleva a considerar beneficios a ingresos circunstanciales que deberían ser reinvertidos y no sacados de la producción para el consumo familiar.
- 6) Cuando tienen la inversión de capital, cualquiera sea la forma en que se haya logrado, el pago de la mano de obra es por debajo del legal, con la conformación de una mano de obra familiar que no recibe salarios y no es considerada en los costos, lo que se completa con la satisfacción con un ingreso inferior al que se podría lograr por un salario en una empresa de igual dedicación.
- 7) La carencia de crédito formal, por la imposibilidad de acceder al mercado financiero instituido porque la manera de operar de éste no está acorde con las necesidades productivas y las posibilidades de superación de tan numeroso conjunto. Mientras que la disponibilidad de crédito usurario, incompatible con las condiciones en que se da la producción, es el único al que se puede acceder, en muchos casos, si se tiene las correspondientes prendas.

- 8) Un actuar espontáneo o condicionado por exigencias imperiosas extrañas a la organización y funcionamiento estable de la unidad económica, en que predominan ideas simples, desconociéndose la planificación como la elaboración ideal para superar la realidad.

Entonces, se tiene que concluir que una cosa es conocer un oficio, en el que hay gente con creatividad para mejorarlo y otra la de ser empresario, en donde la preparación para las gestiones de manejo y organización casi no existe y nadie se ha preocupado de que se adquiriera.

1.4. El conocimiento de cómo hacer y la intuición del mercado

“La artesanía urbana y rural tienen particularidades para su separación. Tal vez, el hecho más representativo de una y de otra es el grado de integración a la actividad agropecuaria. Mientras la artesanía urbana se abastece de materias primas y semielaborados provenientes de cadenas de comercialización y, se surte preferentemente de productos ya procesados, la artesanía campesina se halla integrada a la producción en el agro estrechamente, es decir, son los mismos sujetos los que producen los artículos base y los que procesan para transformarlos. En este caso no hay cadenas de comercialización y si existen no son grandes”.⁵⁴

Esta diferenciación entre la artesanía urbana y la rural es artificiosa. Es verdad que cierta artesanía rural, como la de tejidos rústicos, se nutre de productos provenientes del propio agro; pero, en las confecciones, más material proviene de la industria mediana o grande, nacional o extranjera y poco del agro local. El hablar de cadenas de comercialización para el abastecimiento de la artesanía urbana, no aligera en nada el error, porque lo que se ha querido decir es que la artesanía urbana, se nutre de productos que aunque provengan, en última instancia del agro sea nacional o extranjero, su abastecimiento se hace en la ciudad en la que está la artesanía; pero, gran parte de la artesanía rural, se nutre igual, hasta de materia prima que puede provenir del agro colindante; esto es que se compra en la ciudad, lo que los vecinos producen.

Lo importante no es de dónde proviene la materia prima, sino en qué condiciones se da su abastecimiento. Y allí, aunque existan diferencias

cuantitativas, no cambia la calidad de que unos artesanos y otros, cuando son diminutos, tienen un denominador común: lo caro de la materia prima para sus trabajos, por la compra al detal que ellos realizan. Igual ocurre con los dueños de UPE de comercio y servicio, que al comprar en pequeñas cantidades lo hacen a revendedores. En oposición actúan empresarios que dominan los mercados nacional y extranjero, para colocar productos folklóricos de buena demanda y, por ello, tienen un abastecimiento en grandes cantidades, utilizando el trabajo de campesinos, con ínfimos costos.

“La composición de clientes por comunas -innecesaria de detallar aquí- muestra que los sectores más populares son los que tienen mayor concentración de microempresarios. Sin embargo, dentro de esto, no son las comunas de mayor pobreza las más concentradas en microempresarios, sino las comunas que disponen de los servicios públicos en mejor estado”.⁵⁵ Hay que entender que se refiere a comunas urbanas de Chile que son muy diferentes de las comunas indígenas de nuestro medio, las que, por principio, son rurales.

Gastón Suárez hace una verdadera constatación para Santiago de Chile, que es corroborada por Luis Rosero, en el Ecuador con información de Guayaquil, aunque éste no lo haya comprendido claramente: “... que del total de microempresas registradas el 52,8% están ubicadas en la zona urbana (Centro de la ciudad y sus alrededores así como en las ciudadelas del Norte y Sur) y el 47,2% se localiza en el suburbio, en el que se incluyen Cisne, Febres Cordero, Guasmo y Mapasingue. - La localización en el Centro se explica por los migrantes de hace más de 10 años que tuvieron acceso a esta zona en la cual instalaron talleres de sastrería, modistería, ebanistería y zapatería, zona que actualmente es inaccesible por los altos costos-” (SIC).⁵⁶

Las unidades populares están asentadas, principalmente, en los sitios de mayor concentración poblacional, por ello no son los sitios de mayor pobreza los que las tienen, aunque las UPE hayan surgido como consecuencia de la necesidad de subsistencia de sus dueños.

Para que un microtendero ponga su tienda necesita que haya la posibilidad de una clientela, o sea contar con una porción del mercado a la

que pueda satisfacer en sus necesidades de productos de diario consumo, de allí que lo primero, en unidades económicas, que se podrá en un lugar de asentamiento nuevo, será la tienda con los más elementales artículos alimenticios que se comprará al por menor y se venderá a precios mucho más caros que en las tiendas más grandes de los sectores cercanos, pero que permite comprar al detal diariamente y ahorrar tiempo y pasajes, por lo que le es conveniente al ama de casa de esa vecindad.

Sólo, cuando crece la población y, por ende, el mercado de ese sector, se aumentarán las tiendas, surgirán las panaderías, y se irán configurando unidades de servicios y de producción.

Esta forma, de surgimiento de las UPE, está sujeta a la situación del mercado que se vaya creando en el sitio del asentamiento; entre tanto, casi todos los microposeedores que vivan en él, tendrán sus UPE en otros lugares, en donde opere el mercado favorablemente para su actividad, lo que si bien se relaciona con el aspecto de antigüedad del asentamiento, depende de la consolidación del mercado, de allí que sea, lo que Rosero llama el Centro de Guayaquil, en donde se encuentra asentada la mayoría de las “microempresas”.

No es necesario hacer un estudio, por rudimentario que sea, para establecer una unidad económica; pero también es cierto que no todas las que se establecen pueden salir adelante y que muchísimos propietarios de UPE actuales han tenido que pasar por diferentes actividades para llegar a consolidar su permanencia en el mercado.

No conocer las leyes del mercado, no quiere decir que no se sepa sobre las posibilidades de vender y de comprar y, aunque los conocimientos sean empíricos, los de mejor éxito han tenido mayor capacidad de intuir lo que sucede, o la casualidad les ha sido favorable.

Estas situaciones de intuición y de tradición antes que de conocimiento, tienen por condicionantes:

- a) Un producto de menor calidad, mientras más periférica sea la ubicación, que tiene menores posibilidades de precios para el productor y mucho más altos para el comerciante, aunque éste, por el volumen de ventas apenas tenga ingresos para la subsistencia familiar.

- b) Un acaparamiento extraño al medio, principalmente en los sectores rurales y en pequeñas ciudades, que se hace a través de créditos productivos o no, acaparamiento que opera imponiendo precios, mientras que, en las ciudades mayores, puede tener la característica de compra a crédito por parte del comerciante mayor.
- c) En el caso rural, una concurrencia al mercado, en lugares cercanos, con poquísimas cantidades, que encarecen los costos, aunque el productor logre mejores precios, sin considerar para nada el tiempo que toma y que pudo destinarse a otras actividades.
- d) La gran mayoría de UPE produce para un mercado integrado por una demanda de gente de bajos ingresos y muy pocos lo hacen para un mercado selectivo, cuya característica es de cierta exclusividad, de allí que ordinariamente rebase los límites nacionales. El primer grupo responde a situaciones acusantes de vida, en su mayoría, y proviene de los estratos sociales bajos, mientras el segundo surge de sectores medios y actúa por afición o por limitaciones de preparación, de allí que fácilmente pueda crecer a pequeño industrial, lo que aquí, en el país, lo ubica en el campo de la economía consolidada.

Se tiene que concluir, entonces, que sean campesinos minifundistas, sean artesanos urbanos o rurales, sean microindustriales, sean microcomerciantes o microproveedores de servicios, ellos han logrado en alguna forma un oficio, una profesión y con un pequeño capital han podido establecer una forma de proveerse de medios que permiten los ingresos para la subsistencia familiar, por tanto, con mayor o menor capacidad ellos tienen un conocimiento de cómo hacer lo que han venido haciendo y se encuentran en mejor situación cuando su intuición del mercado ha coincidido con condiciones favorables del mismo, lo que no es una ley para todos estos dueños de UPE.

1.5. La supervivencia como resignación con la suerte.

“La meta es que en el futuro los grupos financien su propia asistencia, pero en un buen tiempo ello no será posible debido a:

“- No están acostumbrados a pagarla y deben aún convencerse de su utilidad. En este sentido el apoyo de FADES tiene también un carácter educativo.

“- La asistencia técnica disponible es precaria y francamente deficiente. En esas condiciones muy difícilmente el beneficiario aceptará pagarla. De hecho éste es uno de los serios problemas que enfrenta FADES. Muchas de las dificultades surgidas en los proyectos tienen que ver con la baja calidad de la asistencia técnica”.⁵⁷

Estos dos puntos presentados por Baldivia, son dos hechos generalizados, el primero entre los dueños de UPE, urbanas o rurales, que no han sentido la necesidad de que alguien los pueda asistir para que mejoren y, si tuvieren que recurrir a alguien para que les asista, tienen que pagar precios muy altos; y el segundo entre las ONG, que por diferentes causas a precisarse, no trabajan por dar una satisfactoria asistencia técnica sino, para lograr recursos para la entidad.

En esta situación de los dueños de UPE, que en alguna forma han logrado encontrar su afincamiento en el mercado precariamente o no, la tendencia a conservarlo a través de la rutina productiva, de comercio o de servicios es la principal demostración mayoritaria de una resignación con la suerte, que sólo permite lograr escasos medios para satisfacer las necesidades familiares en lo indispensable, con penurias, ya señaladas, de desnutrición, falta de atención de salud, pobreza generalizada y carencia de conocimientos.

2. la pobreza y el lujo del desempleo

2.1. Una caja para todos y al alcance de todos

En nuestra experiencia de trato con dueños de UPE, hasta ahora no hemos encontrado al primero que tenga una caja para su actividad productiva, a la que no se acceda directamente para los gastos del hogar y personales. Esto se debe a la despreocupación generalizada de no organizar el manejo de los dineros del hogar que se da en toda la sociedad.

Mientras las empresas de importancia, por su propia naturaleza, deben diferenciar sus capitales y dineros de los de sus dueños individuales o

asociados y ser llevadas las cuentas de toda la gestión económica, nuestra experiencia señala que ningún dueño de UPE que se ha relacionado con nosotros tenía experiencia contable, lo que no quiere decir que todos carezcan de algunas formas de control o el uso de algún registro contable.

La imitación que se puede dar, en los sectores populares de los grupos dominantes, siempre tienden a formas simplistas y, en este caso, sólo se ha imitado la parte de manejo informal de los fondos destinados al hogar sin otro requisito, dejando de lado el estricto control empresarial.

La carencia de conocimientos letrados, la falta de dedicación a actividades adicionales a las características de la UPE, el absolutizar la propiedad sobre los ingresos; y otras causas menores y diferentes en unos y otros casos, dan un resultado común, que no haya caja de la UPE, sino que haya una sola que es del hogar y de la actividad económica, en que la una tiene un vínculo tan perjudicial con la otra, que no permite progresar por impulso propio o que para lograrlo se necesita de demasiado esfuerzos y buena suerte.

La caja única impide saber el volumen real de los ingresos y en lo que se gasta. El bolsillo del padre está proclive a gastos inconvenientes, como golosinas, comidas fuera de casa y festejos en base al alcohol; pero también permite accesos, no siempre correctos, de la esposa y de los hijos. Cualquier otro lugar para guardar sea de la casa o de la UPE siempre estará expuesto a no saber en lo que se usa el dinero y al hurto para otras cosas de hijos y, en muchos casos, de los trabajadores, por la carencia de un registro escrito y por la confianza en los demás, principalmente, las personas más íntimas.

2.2. Pobres con bienes de producción, comercio o servicios

Los microproductores urbanos o rurales tienen su principal característica en ser propietarios o sea que están provistos de bienes económicos, como lo están quienes sean microcomerciantes y microdueños de servicios del campo o de la ciudad, en oposición a los proletarios, que están despojados de esta clase de bienes económicos y, por ello, tienen que vender su fuerza de trabajo, único bien con el que cuentan.

Así, en el campo de la pobreza hay dos grupos esencialmente diferenciados: los que tienen bienes económicos a más de su capacidad de trabajar y los que sólo tienen esa capacidad.

El hecho de que unos y otros trabajen crea confusión, como las que ya se han indicado antes; pero los unos trabajan en sus medios y determinan, aunque sea dentro de muy estrechos límites, su presencia económica y su dependencia del mercado de bienes y servicios, mientras que los otros tienen necesariamente que encontrarse en dependencia, recibiendo órdenes de lo que deben hacer y cómo lo deben hacer, a cambio de un salario.

Entre los trabajadores, a su vez, hay unos con ingresos estables y de cierta importancia y otros con ingresos insuficientes y sin estabilidad, que, por la pobreza común, son confundidos con los dueños de microunidades económicas, para las que ordinariamente trabajan.

2.3. Técnicas manuales transmitidas de maestros a oficiales y de padres a hijos

“En el proceso de desarrollo tecnológico de la microempresa se da un avance general pero con ritmo diferente para los distintos componentes de la tecnología: los instrumentos de producción y la fuerza de trabajo se comportan como elementos dinámicos líderes del proceso, que avanzan a un ritmo acelerado, el diseño, los acabados, las materias primas y la organización del trabajo se comportan como elementos pasivos, que sólo débilmente son arrastrados por los primeros”.⁵⁸

El mejoramiento tecnológico de los instrumentos de producción, aunque factor dinámico, de acuerdo a lo dicho por Parra, tiene su oposición en la organización del trabajo, para el aprovechamiento de los instrumentos, lo que de hecho nos pone necesariamente en relación a la forma de transmisión de los conocimientos y su utilización.

Las relaciones padre-hijo y maestro-aprendiz son los medios más antiguos para la transmisión de los conocimientos productivos. En la historia de la humanidad, estas formas de transmisión de los conocimientos fueron exclusivas, durante muchos siglos; para, muy lenta y recientemente, ser complementada primero y sustituida, en muchos sectores, luego, por la escolaridad, fundada en la lectura y escritura.

tros a los aprendices y de muchos padres a hijos, por ser empírica en su totalidad, no tiene la capacidad de racionalizar y, por esto, de establecer las causas y las razones que se tiene para una forma de procedimiento.

Por lo malos análisis ha surgido una falsa contradicción entre lo teórico y lo práctico, en que se pretende valorar en las microunidades la práctica que tienen, cuando, en la realidad, lo único que se presenta, como de mejor calidad, son formas teóricas empíricas de muy poco ámbito reflexivo, que permite el manejo de máquinas de cierta complejidad, pero ordinariamente, sin llegar a un aprovechamiento completo de sus potencialidades.

Allí, también está la carencia de posibilidades creativas entre los productores, porque no es en la repetición de lo que le enseñó el maestro o el padre donde se puede encontrar la posibilidad de hacer cosas diferentes y mejorar el ámbito productivo.

Esa enseñanza básica para la vida es un freno para el desarrollo de las capacidades y, por ello, en el agro, en donde el padre es el maestro por excelencia de los aspectos productivos, es en donde se da la mayor incapacidad de superación productiva entre los dueños de minifundios.

Las únicas actividades que se pueden hacer mediante estas formas de enseñanza son las manuales, o sea aquéllas en que la participación de la razón es muy reducida, mientras que la de lo físico material es muy alta. Por esto, el trabajo que se cumple en todas las UPE es de un predominio absoluto de lo manual, a tal punto que hasta las formas que implican alguna participación de la racionalidad, por el avance tecnológico actual, se los reduce a prácticas manuales. Es el caso de las calculadoras, que dan el resultado, sin tener que hacer el esfuerzo de ejecutar alguna de las 4 operaciones o el de uso de maquinarias de acuerdo a cómo se le indicó que se haga, sin llegar a las potencialidades que indica el catálogo.

No se puede vanagloriar que, en el siglo XX, se tenga como forma mayoritaria de conocimientos para la actividad económica, las que han sido transmitidas por las formas más pobres de enseñanza.

2.4. Pobre práctica intelectual, pobre práctica productiva

Sin quitar que la intelectualidad, en la mayoría de las veces, no tiene sentido empresarial y, por ello, repite, con una frecuencia increíble, los errores de confusión de las fuentes de los ingresos, en el caso de los dueños de micromedios de producción, comercio o servicios, la falta de preparación intelectual es un dogal adicional que se les pone, que impide que puedan apreciar su realidad, en relación al manejo de su unidad.

En general, todo el sistema educativo formal tiene una tendencia a simplificaciones teóricas, que no requieren de un mayor grado de preparación intelectual y que, también, son transmitidas sin mayor reflexión. Con lo que el denominador común, de la práctica intelectual de nuestro medio, es la falta de reflexión y de criticidad y no se diga de capacidad para el dominio científico de lo tecnológico.

La carencia de preparación intelectual o la muy modesta que alcanzan los sectores populares, permite que el ejercicio de una racionalidad poco ilustrada y de tendencia a la práctica manual, se llene de mitos explicativos de la realidad, en que la parte de protagonistas de sus destinos que debería darse, se pierde en medio de responsabilidades ajenas, humanas, extrahumanas o sobrehumanas.

Las características dominantes de los productos de estos micro y pobres propietarios, tanto en su situación material como en su nivel intelectual, se caracteriza por los siguientes aspectos, fruto de la poca práctica intelectual:

- a) Un atraso en la utilización de modelos y diseños, que les condiciona a permanecer en un mercado de pocas exigencias.
- b) Pobres acabados, deficientes presentaciones y embalajes, caracterizan a la mayoría de productores, sea en la convergencia de los tres aspectos o de uno o dos de ellos.
- c) Un mercado caracterizado, mayoritariamente, por la pobreza de los consumidores o por recursos limitados de ellos, lo que auspicia el mantenimiento de la rutina productiva, que llega a convertirse en anticuada y por ello carente de demanda nueva.

- d) La colocación del producto tiene cuatro canales ordinarios: la confección por obra, en que la producción se hace ante una demanda concreta; las ventas en el sitio de producción, por un local vinculado con el taller o por el local de éste; directamente en ventas domiciliarias o por ferias; y por venta a comerciantes por relacionamiento estable u ocasional, con plazos de pago. Pese a la libre contratación de los tres primeros casos, los productores no alcanzan precios convenientes, por la concurrencia de otros microproductores, que motivan los precios bajos y las ganancias pequeñas. En el cuarto caso, la intermediación es el fundamento de los bajos precios.

Los microproductores urbanos, en los que se da la necesidad de superación a través de su propia actividad, tienen una mayor práctica intelectual y por su afán de elevación de su familia pueden lograr un relacionamiento familiar de mayor profundidad intelectual y es por eso que, en ellos, se dan las mayores posibilidades de mejorar la práctica productiva, con lo que ratifican que la pobreza intelectual es directamente proporcional a la pobreza productiva, sin que por cierto sea una causa única de esa realidad.

2.5. Subocupados puede ser, desocupados no

“La desocupación abierta no parece estar asociada muy estrechamente con la incidencia de la pobreza. La tasa de desempleo es significativamente más alta entre los menores que entre los mayores de 25 años de edad (16,3% vs 3,9%) entre quienes tienen estudios postprimarios que entre quienes tienen primaria, entre los miembros de hogares más grandes que entre los de hogares más pequeños, y entre quienes no son jefes de hogar que entre los jefes de hogar. En una palabra, el desempleo abierto es mayor entre trabajadores secundarios o integrantes de familias con ingresos medios o altos. Sin embargo, el mayor desempleo femenino (que duplica al masculino) si estaría asociado directamente con la pobreza, en cuanto ésta afecta desproporcionadamente hogares cuyo jefe es mujer.”⁵⁹

De esta cita se evidencia un hecho, que la desocupación total no se puede dar entre los pobres, porque al no contar éstos con reservas mone-

tarias requieren laborar en alguna actividad, para proveerse de un ingreso que permita la subsistencia, por muy o poco miserable que sea y que se encuentre muy distante del que anteriormente tenían.

Un trabajador de una empresa al quedar cesante, puede tener recursos para invertir y allí está la fuente de muchos micropropietarios de bienes de producción, servicio o comercio. Al quedar cesantes, y tener algún ingreso por su liquidación, han invertido en una actividad similar a la que han dejado, que es el área en la que tienen conocimientos técnicos y pueden repetir lo que han visto y han aprendido. En algunos casos, se dedican a algo que siempre han considerado lucrativo. Estas inversiones, no necesariamente son exitosas.

Los que quedan cesantes con muy pocos recursos monetarios invierten en lo que les es posible, de acuerdo a sus habilidades propias o de su cónyuge, así la producción de alimentos preparados es la ocupación más frecuente, porque con poco dinero, con instrumentos del hogar y con conocimientos de cocina se puede tener un medio de subsistencia.

En muchos casos, la situación productiva, de servicios o comercio que se adopta, se la considera provisional, por lo que no se busca prepararse en el manejo de la unidad, a lo que se aumenta el hecho de que otros también han actuado igual y, hasta, a algunos les ha ido bien.

Se ratifica, que los pobres no pueden darse el lujo del desempleo, cualquiera sea la solución que alcancen para lograr su ingreso cotidiano, siendo importante la de establecer una microunidad de producción, comercio o servicios.

3. La palabra popular y su desvalorización financiera

3.1. La palabra de compromiso en grupos poco letrados

“Una segunda realidad importante que nuestra experiencia también confirma, son las características de seriedad en el cumplimiento de sus compromisos y de capacidad de resolver sus conflictos que demuestran los microempresarios, cuando se les proporciona el cuadro organizativo necesario. - En otras palabras, y siempre según nuestra experiencia, el sector no

presenta características de riesgo superiores a las de otros sectores conocidos por la banca. Más aún, este sector presenta una característica muy valiosa para los bancos, como es la credibilidad”.⁶⁰

Esta observación del banquero Gastón Suárez de Chile muestra que, en la realidad, no existe mayor diferencia entre los micro, los pequeños y los grandes, en cuanto al riesgo de que no paguen.

Suárez constata la valiosa característica de la credibilidad que es la causa del cumplimiento. Gente que proviene de sectores que, con o sin razón, siempre son atropellados, tiene un miedo expresado o no de la sanción y, por ello, el cumplimiento de las obligaciones económicas pesa mucho más que en los demás niveles sociales. Se desharán de lo que sea para cumplir los compromisos.

Con esa tendencia básica, la posibilidad de pago depende, como en cualquier otro caso, de tener los medios para hacerlo. Entonces el factor principal para pagar está en el uso exitoso del crédito y no en la simple voluntad de pagar.

Los sectores poco letrados, en lo posible, tratan de evitar el tener que escribir, de allí la gran dificultad que represente para muchos de sus elementos el registrar valores, nombres, fechas y, cuanto más, datos más precisos. Al existir esta dificultad de partida es consecuente que la mayoría de las transacciones en el medio se hagan sólo en base a compromisos orales y que, sean grandes las cantidades de dueños de negocios, hasta de alguna consideración, que eviten dar facturas, recibos u otros escritos y todo se reduzca a la memoria para el cumplimiento de la palabra dada.

Es lógico que, un sector que tiene dificultad para presentar por escrito los compromisos y demás documentos, tienda a dignificar más la expresión oral, y que los compromisos orales sean mucho más respetables y respetados; lo que es la base para su credibilidad, lo que no puede ser despreciado.

3.2. La explotación se aprovecha de la palabra

Se evidencia la situación de explotación que se genera en el sector de microunidades. Los propietarios de ellas, sea por imitación sea por in-

capacidad económica generan formas de explotación grandes, con lo que extraen beneficios de los trabajadores para pasarlos a otros sectores sea directamente, sea a través de los comerciantes y los prestamistas.

En ese ambiente, por sus propias necesidades de fondos tienen que recurrir a los usureros, los mismos que, en base a prendas que retienen en su poder, sin papeles de constatación y con sólo la palabra de pago de parte del deudor y el librarse de extender obligaciones de parte del prestamista, muchas veces más iletrado que su cliente, se genera una de las formas de explotación por lo elevado de las tasas de interés, que impone a muchos microposeedores generar menguados ingresos para subsistir ellos, para pagar ínfimos salarios a sus trabajadores y lucrativos ingresos al prestamista.

Esta situación de explotación queda expresada por los autores del Informe INSOTEC cuando dicen: “En lo que respecta al factor capital, según investigaciones, casi la mitad de las microunidades se autofinancian, no así el resto; más de un 40% depende del crédito de las casas comerciales proveedoras de insumos y otra pequeña parte de la banca formal y el resto del crédito informal de los prestamistas. En forma significativa el mercado financiero institucional está ausente de la demanda de las pequeñas unidades productivas. Así, como se observa, estas unidades se ven forzadas a acudir al capital usurario y a los proveedores quienes además de beneficiarse especulativamente ejercen un gran control de la producción y comercialización de los microproductores”.⁶¹

Añádase a lo anterior, lo que dice Baldivia: “Altas tasas de interés de mercado. Aunque en los últimos tiempos la tasa de interés ha bajado significativamente (de 24% a 14% dólar), la misma sigue siendo demasiado alta para el productor campesino. - Este nivel de tasas podría ser más baja aún si los costos de intermediación no fuesen tan altos, no sólo debido al costo internacional del dinero, sino también a que el sistema bancario privado traslada costos de sus empresas asociadas a la más rentable de sus actividades: la financiera”.⁶²

El comercio, además de su participación por su acción distribuidora, es factor de aprovechamiento a los microproductores, como lo citan los autores del Informe INSOTEC: “Con los comerciantes, el artesano entrega

sus obras y debe esperar algún tiempo hasta que se le restituya el valor de los productos vendidos. ‘En esta forma, el artesano es quien hace el crédito al capital comercial, también es quien arriesga todo en el juego; más aún, se ven obligados a trabajar con dos o tres almacenes para recibir una parte de pago sea del uno o del otro. Esta relación de explotación es la más onerosa...’.⁶³

Se complementa la explotación a los dueños de UPE, ampliando lo expresado hasta aquí, con lo siguiente: “La producción en la microempresa por subcontratación o encargo es en realidad una forma velada de explotación directa de fuerza de trabajo, altamente rentable para el capital. El pago por las mercancías encargadas toma la forma de un salario encubierto, inestable, al destajo y ajeno por completo a la legislación laboral. El trabajo por subcontratación desconoce las barreras legales en cuanto a límite horario, edad del trabajador, etc. El capital ahorra además los costos de instalación, los riesgos de producción y la depreciación de los instrumentos productivos, a la vez que supera anticipadamente las dificultades que la organización sindical podría representarle”.⁶⁴

Los dueños de UPE más grandes utilizan el trabajo por encargo, que es el trabajo a domicilio; pero, a la vez, hay otros microposeedores que son víctimas de esa forma de trabajo, sea porque caen en la dependencia de los anteriores sea porque con ese trabajo se relacionan con pequeños o medianos empresarios de comercio, que muchas veces fungen como productores, por proporcionar los materiales para las obras. No puede extrañar, que a su vez, los microproductores utilicen la forma de explotación del trabajo por obra con sus oficiales.

3.3. *Los usureros sí confían, los financistas no*

“Inadecuada organización y administración interna de los talleres artesanales que hacen difícil el que los artesanos puedan ser considerados, por parte de las instituciones financieras, como sujetos de créditos idóneos. Así, por ejemplo, el artesano común carece de un sistema de contabilidad, planificación y administración de los recursos, tornando difícil el que pueda cumplir a cabalidad con los compromisos de entregar a tiempo

sus obras y atender sus obligaciones bancarias. Los bajos montos de capital invertidos en los talleres, también imposibilitan el que pueda satisfacer los requisitos de garantías exigidos por los bancos “.65

Es cierto, gran parte de lo dicho por Edgar Pita; pero lo principal, en la dificultad de acceso de los dueños de microunidades al crédito del sistema formal, se encuentra en la incapacidad de éste de manejar con sentido utilitario, los programas de crédito de desarrollo. El sistema financiero formal sólo entiende que son sujetos de crédito quienes tienen una solvencia actual para poder pagar, siempre que tengan garantías suficientes, sea por los bienes y fondos que posean, sea por otras garantías reales que proporcionen, sea por los garantes personales que propongan.

En general, se vuelve difícil que un banco, mutualista o cooperativa comprenda que el crédito de desarrollo tiene una dependencia directa del proyecto y de las bases de realidad sobre el que éste se ha elaborado. Esta incapacidad deja sin posibilidades de recursos a proyectos de gran envergadura; pero principalmente deja sin recursos a los microproyectos, que en la masividad de los mismos deberían integrar el Gran Proyecto Nacional de Desarrollo.

El volumen del crédito es importante para la entidad financiera, porque al conceder el crédito, en lugar de pensar si se podrá recobrar lo prestado porque le vaya bien al cliente, se piensa en cómo se tendrá que recobrar por la vía judicial, con lo que de inmediato surge que no existe fácil beneficio en la recuperación de valores pequeños. Entonces, la gran diferencia entre un microcrédito de desarrollo y un crédito ordinario, está en que el segundo es altamente remunerativo en la recuperación judicial para los abogados.

“El IDESI durante más de seis años viene desplegando un enorme esfuerzo por sensibilizar y comprometer al sistema financiero ya establecido para que abra ventanillas de crédito para la atención directa a micro y pequeña empresa, en condiciones adecuadas”.66

Susana Pinilla presenta la dificultad en el Perú y cómo una institución de respetabilidad, como el IDESI no ha tenido capacidad de interesar al sistema financiero peruano; pero lo que sucede en el Perú es lo que sucede en cualquier otro país latinoamericano, porque, lamentablemente, los

patrones por los que se rige el sistema financiero latinoamericano son los mismos: fácil lucro, por la eliminación de riesgos y esa eliminación está en: la capacidad actual de pago, la trayectoria crediticia y las garantías, por lo que el resultado de los análisis de crédito, en varios de los casos, es contraproducente al desarrollo.

“El sistema financiero en nuestro país, fue generado y acondicionado para atender las necesidades de financiamiento de las grandes empresas. Los agentes económicos que normalmente deben cumplir el rol de intermediarios entre el crédito y los empresarios, han estado vinculados tradicionalmente a los más importantes grupos económicos nacionales”.⁶⁷ Valcárcel ratifica, en su fundamentado estudio, lo dicho por Susana Pini-lla, en el propio Perú, pero ya no como una falta de respuesta a las necesidades actuales de sectores populares, sino como una imposibilidad estructural por la dedicación al servicio oligárquico, como el mismo lo amplía.

“Esta matriz de origen de buena parte de las instituciones del sistema financiero nacional, ha dado al mismo tiempo una serie de rasgos (diríamos vicios) de los que destacamos por ser de nuestro mayor interés, el acentuado conservadurismo. En efecto, la banca privada no ha cumplido en nuestro país el rol efectivo de intermediario financiero, es decir, de agente captador y colocador de recursos monetarios, independientemente de oferentes y demandantes de los mismos. Al estar íntimamente ligada a los grupos de poder económico ha servido simplemente para canalizar el ahorro nacional hacia las grandes empresas tradicionales. Por esta razón se ha mostrado sumamente reticente a cambiar sus parámetros de funcionamiento para dar pasos a los agentes económicos emergentes que también tienen necesidades de crédito”.⁶⁸

En las diferentes modalidades y con diferentes tasas de interés, la totalidad de la actividad de crédito, en América Latina y en el Ecuador, sólo se preocupa por la recuperación y no por resultados de progreso que, con su uso se debería lograr, lo que es común a cualquier agente financiero, sea banco, mutualista, cooperativa, ONG o prestamista usurario.

Los demandantes de crédito económicamente fuertes han tenido a su disposición el sistema financiero formal, mientras que los económicamente débiles sólo tienen la posibilidad de recurrir al prestamista usurario

o a una ONG. Muchas de éstas son también usureras, por las tasas de crédito que imponen, la sola preocupación por la recuperación y los plazos de pago.

Una prueba más de que ha existido una mayor preocupación por la recuperación del crédito que por lograr beneficios estables para las UPE, está en los lapsos de pago que se establecen, desde los 90 días, período establecido para el crédito comercial por el sistema bancario, hasta el pago en cuotas cada semana. No creo que exista un crédito de desarrollo que pueda ser cobrado en cuotas mensuales y, peor en lapsos menores. Ese crédito sólo puede encaminárselo a entidades de comercio o de servicios.

El comercio de abarrotes y, en general de productos de abastecimiento para el consumo diario, se caracteriza por un relativo pequeño capital de operación y una alta rotación del mismo, con recuperaciones diarias. Mejorar la situación del negocio se relaciona con las posibilidades de rotación. Si no existe un estudio, por elemental que sea, que señale cuáles serán las nuevas condiciones, el crédito que se de a estos negocios son paliativos de obligaciones antes adquiridas (mayoritariamente gastos domésticos), o está dirigido a formas especulativas, no siempre exitosas.

En el caso de los servicios, los ingresos son también diarios, pero si la inversión es para maquinaria o herramientas no se está siempre en posibilidad de hacer pagos parciales o totales en un trimestre o peor en cuotas semanales, quincenales o mensuales, salvo el caso en que el uso de esos instrumentos ocasionaran un gran aumento inmediato y uniforme de los ingresos.

En los casos de los productores, la ocupación satisfactoria del crédito es imposible a esos plazos y, en el caso agrícola, la recuperación no puede ser sino después de la cosecha, en una sola cuota, en el caso del capital de operación.

Las instituciones del sistema financiero, de nuestros países, tienen aparatos de recuperación de crédito, relativamente más grandes que los de colocación del mismo. Son entidades en las cuales, la preocupación de desarrollo no existe, sino que los productores, negociantes o dadores de servicios son un medio para obtener ganancias para los accionistas. Los fines de lucro, son exactamente iguales entre financistas y usureros, con sólo la

diferencia de la ubicación de la clientela en la escala de la riqueza. Los usuarios confían en los dueños de micro y pequeñas unidades, en su palabra y en su capacidad o incapacidad de pago, lo que les devuelve el capital con pingües intereses o les permite apoderarse, en repetidas ocasiones, con poco dinero prestado de prendas mucho más caras. Los banqueros ubican sus esperanzas y riegos más grandes en la capacidad de pago de los grupos oligárquicos y de los empresarios adlateres, justificando sus captaciones de dinero, con algún crédito de corto plazo a otros depositarios de fondos.

4. La familia fuente de fuerza de trabajo

4.1. Hay que ayudar a papá o a mamá

“Se trata como dijimos antes, de un autoempleo, un autoempleo que, si se caracteriza desde el punto de vista de calidad del empleo, es de baja calidad; abundan en él los ingresos inferiores al salario mínimo legal y seguridad social y prestaciones sociales son totalmente inexistentes”⁶⁹.

“Estas unidades económicas se caracterizan por pertenecer a uno o pocos propietarios, sean estos grupos familiares o individuos, sin ningún tipo de vínculo o dependencia de grandes empresas o grupos financieros; son flexibles, creativas, poseen amplia capacidad de adaptación a las circunstancias de adversidad y limitación de recursos en las que deben desempeñarse”⁷⁰

Entre estas dos constataciones de Parra para las “microempresas de subsistencia” en Colombia y del FIE en Bolivia, se tiene la realidad de la microempresa en su vinculación laboral - financiera con la familia y en su aporte a la supervivencia: de ella.

Podría afirmarse que también en los grandes empresarios su afán de lucro es para satisfacer las necesidades familiares; pero, recibir millonadas por mes, creo que excede esas necesidades.

Adicionalmente, no se trata, en el caso de los dueños de las microunidades de satisfacer las necesidades que una familia, por su condición humana o por sus “necesidades básicas” de acuerdo a un estándar de vida en los avances y requerimientos de finales del siglo XX. Se trata de satisfacer

necesidades de elementales formas de subsistencia, como una pobre alimentación, vestidos decentes, vivienda carente de comodidades, distracciones pobres, educación formal de baja calidad, atención de salud sólo ante la gravedad del mal, etc. etc.

Estas necesidades son las que perurgen la respuesta del dueño de la microunidad y la de sus trabajadores, con los que forman una comunidad de privaciones y pobreza, en millones de casos. Esa pobreza, generada por los muy escasos recursos que vienen de su vida económica, requiere, muchas veces, de la colaboración de los demás miembros de familia para cumplir dicha actividad, lo que lógicamente se considera como la ayuda a la acción de papá o de mamá.

Los niños de los dueños y de los trabajadores de las microunidades económicas, desde muy tierna edad, tienen que afrontar responsabilidades y actividades, que los niños de otros sectores sociales, no los tienen que asumir: ayudar al cuidado y crianza de los niños menores, ayudar a cuidar el negocio o ayudar a trabajar.

Sea por una razón o por otra, lo cierto es que el sector, en sus unidades más pequeñas, cuenta como principal fuente de mano de obra, con la actividad de los propios familiares; pero, por la necesidad de solidaridad entre ellos y por el sentido de parentesco, la familia nuclear, padres e hijos, se encuentra, casi siempre, ampliada por otros parientes: padres de uno de los cónyuges, hermanos de uno o de otro o de ambos, primos, tíos y hasta solamente paisanos.

Cuando se habla de la actividad familiar, en una pequeñísima unidad, hay que tener en cuenta, que no sólo se trata de la familia nuclear, sino de la ampliada, lo que en otros términos significa, que en lugar de la existencia de formas salariales claras, propias de esta época y de este sistema, se da una sobrevivencia de formas de relaciones, en que el derecho a la permanencia en un hogar se hace a cambio de un trabajo que no tiene otra forma de remuneración y al que se suma, en muchísimas veces, una actividad doméstica adicional.

Existe, entonces, una forma de relación que, por otras causas, se trata ahora de destacar: la solidaridad social, porque, existe una comunidad solidaria formada de hecho, como algo que es completamente informal en

relación a la formalidad dominante del sistema, porque no tiene ninguna norma escrita que la rija, sino que tiene la virtud de la lucha en común por la supervivencia de quienes poco tienen que agradecer a la realidad en que viven.

En la actualidad, la solidaridad que política y socialmente se trata de destacar, como un valor humano nuevo en la economía de mercado, es la solidaridad con quienes tienen necesidades. Solidaridad que se busca como compensadora de las formas más extractivas y centralizadoras de capital del sistema, procurando convertirla en economía social de mercado. Se trata, entonces, de una solidaridad desde afuera que, en un último caso, sólo sería el nuevo rostro de las formas de beneficencia que siempre se ha ejercido, ante las diferencias socio-económicas.

4.2. Un aprendizaje se quiera o no se quiera

Si la necesidad de subsistencia es el imperativo que mueve a la mayor parte del sector productivo popular, la enseñanza de padres a hijos de las actividades de los primeros, con miras a lograr la colaboración de los segundos, es algo que de inmediato se impone. Casi todos los hijos de los dueños de las UPE y de sus trabajadores han aprendido, en una forma u otra, la actividad cumplida por el padre.

Ese aprendizaje, en muchos casos, se hace por el imperativo de la colaboración, lo que significa que se deje de lado otras formas de capacitación y, desde luego, la propia educación escolarizada.

La necesidad de subsistencia se convierte, entonces, en determinante del papel que cumplirán, en su vida, varios de los hijos de quienes conforman el estrato más bajo del sistema capitalista, en el momento de la proposición de la economía social de mercado.

Los hijos, de quienes tienen algunas situaciones mejores y una esperanza o anhelo de superación mayores, podrán participar el aprendizaje del oficio o actividad de sus padres, con otras formas de capacitación y lograrán profesiones diversas, de acuerdo a sus vocaciones, las que, a su vez, son socialmente condicionadas.

Entonces, el trabajo familiar en las microunidades trae consigo un aprendizaje de actividades, el que se da ajeno a la voluntad del que aprende y al que conduce la necesidad, sin mayor conciencia de la exigencia que se impone y las condiciones en las que se da, de quien enseña.

4.3. Un trabajo no siempre remunerado en debida forma

Si el imperativo que mueve a trabajar es la necesidad de subsistir, se rebajan las posibilidades de remunerar en dinero el trabajo efectuado por los familiares, porque este trabajo, en las microunidades, manifiesta que son muchas las personas que contribuyen para el ingreso familiar, lo que hace que las remuneraciones individualmente percibidas sean excesivamente bajas.

Por ejemplo, una familia cuyo ingreso señala el padre que es por su actividad de 300.000 sucres mensuales (100 dólares), si cuenta con la colaboración estable de la mujer por 6 horas diarias y de uno u otro hijo por otras 6, quiere decir que hay trabajo por 2 y medio jornales diarios, lo que significaría que el ingreso por el trabajo del padre sólo sería de 125.000 sucres mensuales, o sea muy por debajo de lo que se establece como salario mínimo vital.

Quede claro entonces, que no es que no se remunera el trabajo de los familiares, sino que éstos, en la mayoría de los casos no reciben pago monetario y que su retribución va directamente al fondo de subsistencia de la familia, al que están contribuyendo todos los que trabajan sin recibir su pago en dinero.

5. La supervivencia objetivo real del micropropietario

5.1. El lucro es un buen deseo

En la situación a la que se ha llegado, de que la mayoría de los dueños y trabajadores de las unidades económicas populares, con la colaboración familiar, logran medios para sólo la subsistencia, parecería que el móvil del lucro, que tiene el sistema capitalista, ha desaparecido en estos es-

tratos; pero, al contrario, todos los microproductores, con los que hemos tratado, buscan el lucro en su actividad productiva, con lo que se debería concluir que, en los sectores más desposeídos de la sociedad, los dueños de unidades y sus trabajadores persiguen el lucro, al igual que quienes se encuentran en mejores condiciones en su vecindad, por igual que todos los gestores económicos de la sociedad, muy grandes, grandes, medianos y pequeños.

Como una cosa es buscar el lucro y otra lograrlo, sabiendo que se busca el lucro entre los dueños de UPE, lo que queda por determinar es si pueden obtenerlo.

5.2. Trabajo excesivo e ingresos insuficientes

Cuando hemos visto el trabajo de los familiares, se ha concluido la existencia de uno que está lejos de las formas monetarias de remuneración; pero, en el ejemplo puesto, se tiene que el propio jefe de familia y dueño de la unidad, no alcanza un ingreso igual al salario mínimo vital, o mínima remuneración legal como trabajador de una empresa; pero para lograr ese magro ingreso, en el caso, el jefe de familia es dueño de una unidad de producción, comercio o servicios, o sea que tiene un medio económico propio para realizar el trabajo, suyo y de familiares, lo que representa la existencia de una inversión. Este resultado, de mucha frecuencia, permite afirmar que hay exceso de trabajo para el ingreso que se logra, con una inversión que en ninguna forma se retribuye económicamente. Sería mejor conseguir un trabajo con la remuneración mínima, que tener la microunidad económica; pero el problema está en que, es casi imposible, conseguir ese trabajo.

Para que se diga que el dueño gana una cantidad determinada se tiene primero que valorar toda la fuerza de trabajo que ha actuado, aunque sea en los ínfimos salarios acostumbrados en el nivel, porque, caso contrario, lo que se mantiene es el engaño actual, de creer que se está ganando, por no haber establecido las aportaciones que hacen los demás miembros de familia.

Es repetido, entre microposeedores de unidades económicas, que el propietario para lograr más ingresos trabaje con jornadas superiores a las 8 diarias y 40 semanales, sea que lo haga solo o con trabajadores familiares o no. En todos los casos, que son la mayoría, en que el ingreso no corresponda con las horas laboradas, habrá un exceso de trabajo no acorde con la remuneración que se recibe por ese trabajo.

Por último, en los casos en que el dueño de la UPE se cree satisfactoriamente remunerado por su actividad y hasta que existe ganancias, no considera la retribución que debe tener el capital invertido y su amortización, con lo que hasta en estos casos se podría tener ingresos insuficientes por la actividad realizada.

5.3. Ni idea de productividad y rentabilidad

El caso último, que se ha señalado, muestra que esa satisfacción no se puede dar por el desconocimiento de lo que es la productividad que hay que alcanzar y de lo que es la rentabilidad del capital invertido.

Por tendencia generalizada, debido al desconocimiento de la gestión empresarial, al microposeedor de UPE, al buscar el lucro, le interesan los ingresos, sin detenerse a pensar por qué ellos se dan y si son lo suficientemente convenientes de acuerdo a la inversión realizada y al trabajo ejecutado.

No hemos encontrado todavía un sólo caso en que un microproductor haya considerado la depreciación de sus maquinarias como parte de sus costos; pero lo que es más grave, la tendencia generalizada no es al mantenimiento de las máquinas con las que trabajan, sino a la reparación de las mismas cuando se dañan, lo que significa que la previsión sobre la actividad que desempeñan se sujeta a lo inmediato de los ingresos, sean suficientes o no.

5.4. Clasificación por resultados

Las instituciones que se han preocupado, de una forma u otra, de la gran incidencia del sector de unidades económicas micro, han propendi-

do a establecer una clasificación de ellas; pero se debe reconocer que las perspectivas desde las que han partido sus clasificaciones, han sido las de sus posibilidades o conveniencias de actuación de los autores, antes que la realidad misma de las unidades.

Así, en el caso del IDESI, “El “Pequeño Crédito”, atiende a microempresas de sobrevivencia y medias con potencialidades de desarrollo, para capital de trabajo”.⁷¹ Lo que significa que el IDESI tiene una clasificación de microempresas de sobrevivencia o pequeñas, microempresas medias y, con seguridad, microempresas grandes o de desarrollo, que es clasificación por tamaños.

La Fundación Carvajal de Colombia, que ha trabajado en clasificar a las microempresas dice: “1. Por la capacidad de acumulación de capital, lo que permite clasificarlas en microempresas de subsistencia, acumulación simple y acumulación ampliada. - 2. Según la dinámica tecnológica que hace que se clasifiquen en microempresas de tecnología inducida y tecnología autónoma”.⁷²

Indiscutiblemente, esta clasificación de la Carvajal es por el capital que tienen y su reproducción, porque la clasificación de tecnología inducida y autónoma es muy atractiva, pero mientras no se fije con exactitud qué es la tecnología inducida y qué es la tecnología autónoma, la simple expresión se presta a todas las confusiones iguales a lo ocurrido con los términos informalidad y microempresa.

El FADES en Bolivia hace su clasificación así: La modalidad Campesina “A su vez, puede subdividirse en las siguientes categorías: * Infrasub-sistentes: no logran generar un producto que les permita cubrir sus necesidades (son 400.000 unidades en todo el país).

- * Subsistentes: pueden cubrir su consumo familiar básico a través de la explotación de tierra arable (son 70.000 unidades). Los pueblos indígenas del trópico pueden ser asimilados a esta categoría.
- * Estacionarios: generan una reproducción simple que les permite cubrir sus necesidades básicas y tener un excedente para reponer sus insumos y medios de producción (son 79.000 unidades).
- * Excedentarios: Logran una reproducción ampliada. Además de cubrir sus necesidades y reponer sus insumos y medios de producción

tienen un excedente para inversión o ahorro (son 89.000 unidades)⁷³

Esta clasificación también se relaciona con el capital y su reproducción, es semejante a la de la Fundación Carvajal. En los tres casos, la microempresa, o mejor UPE, está clasificada en su situación de ingresos, con lo que se tiene el elemento que sirve para hacer un trabajo financiero fácil.

Estas formas de clasificación, sin quitarles su fundamento de realidad, se somete a los requerimientos del capital financiero, que sólo escogerá a las microempresas excedentarias o de reproducción ampliada que, en otros términos, son las que tienen un nivel de crecimiento que asegura la recuperación de la inversión, en el criterio bancario, y podrían tener crédito ordinario. Así, factores de habilidad, preparación y mercado favorable no pesan para la clasificación y no tienen nada que ver con la utilización del crédito.

No se quiere negar, que muchos de los que clasifican y laboran tratan de colaborar con todo tipo de microunidades, caso del IDESI, que la estratificación la pone cuando está tratando de niveles de crédito y éste existe para todos los casos.

6. La intermediación riqueza que esquima

“Los problemas de comercialización son aún más graves en el caso de aquellos artesanos que tienen su asiento en las zonas rurales y que por su bajo nivel de instrucción, pobreza y aislamiento, etc., no pueden vender sus productos directamente a los consumidores, sino que se ven forzados a entregar a intermediarios que aprovechan de su posición más fuerte, acaparando los productos a precios muchas veces insignificantes. Según estudios realizados, la rentabilidad de los comerciantes e intermediarios oscila entre el veinte y trescientos por ciento⁷⁴”

Las constataciones de Edgar Pita, que las ha circunscrito a los artesanos rurales, en realidad, tienen validez también para los artesanos urbanos, cuando son microproductores o sea que no están en capacidad de afrontar la competencia en el mercado por su capacidad económica.

Baldivia, en la presentación del laborar del FADES dice de los micromineros: “Tienen desventajas en el mercado, pues enfrentan atomiza-

damente a los intermediarios. Deben vender su producción a los ingenios, que les imponen “castigos” por ley del mineral, impurezas, etc.”⁷⁵ con lo que, en Bolivia también, es la intermediación la aprovechadora, por el comercio o por una forma de auspicio de la producción.

Anteriormente quedó establecido que son los microproductores los que conceden crédito a los comercios, para poder colocar su producción, lo que viene al caso recordarlo y tener en cuenta la diferencia entre los precios que ellos ponen a sus entregas y los precios en los que se venden los productos.

En los casos agrícolas es conocida la red de intermediación que se establece entre el minifundista y el consumidor final.

Podemos entonces concluir que el beneficio de toda la actividad de microproductores no queda dentro del sector, sino que es la intermediación el medio informal, por el que llega al “*sector formal de la economía*” la riqueza generada por los microproductores, que tienen que pagar más en su abastecimiento de subsistencia en las tiendas barriales, que sólo puede alcanzar a ciertos servicios y de mala calidad con alto pago.

“La riqueza nacional puede ampliar las opciones de la gente. Pero también podría no hacerlo. El uso que en un país se haga de su riqueza, no la riqueza misma, es el factor decisivo”⁷⁶ La comercialización, junto con la producción, conforman factores principales de la distribución de la riqueza, que por ello constituyen elementos de uso de la riqueza por las manos a la que vaya a parar la misma.

7. Los resultados económicos que muestran la realidad

En su sumatorio, los microproductores, sus dependientes y los servicios, directamente derivados de su existencia, constituyen el mercado enorme que vitaliza la realidad nacional y que, en la distribución, por la concentración que genera la economía de mercado, se deriva como problema que el sistema financiero no entiende, que el estado constata sin darle la atención conveniente y que, como otros intermediarios, muchas ONG sólo lo tienen como medio potencial para lograr beneficios personales o institucionales.

SEGMENTOS PRODUCTIVOS DEL ECUADOR. 1989

(en millones de sucres de 1975)

SP	SUM	SRM	SUT	SRA	TOTAL 1	PIB (Q)
1.1.Valor	29229	86092	29937	22497	9389	177144
1.2.Porcentaje/total	16,5 %	48,6%	16,9%	12,7%	5,3%	100,0%
2. STOCK DE CAPITAL (K)						
2.1.Valor	164724	396023	83875	5269	3776	653667
2.2.Porcentaje/total	25,2%	60,6%	12,8%	0,8%	0,6%	100,0%
2.3.Relación K/Q	5,6	4,6	2,8	0,2	0,4	3,7
2.4.Productivamedia del K (Q/K)	0,18	0,22	0,36	4,27	2,49	0,27_
3. FUERZA LABORAL (L)						
3.1.Número (miles)	67,9	963,1	555,7	753,2	747,1	3087,0
3.2.Porcentaje/total	2,2%	31,2%	18,0%	24,4%	24,2%	100,0%
3.3.Relación K/L	2426,979	411,196	150,936	6,996	4,864	211,748 3.4.
Producto Medio (Q/L)	430,471	89,391	39,746	29,869	12,070	57,384 4.
REMUNERACIONES						
4.1.Valor	2798	14337	5270	2073	450	24928
4.2.Porcentaje/total	11,2%	57,5%	21,1%	8,3%	1,8%	100,0%
4.3.Por empleado W/L(miles \$/	41,208	14,886	9,484	2,752	0,602	8,075 5.
EXCEDENTE (U)						
5.1.Valor	40540	64387	19964	5421	190	130502
5.2.Porcentaje/total	31,1%	49,3%	15,3%	4,2%	0,1%	100,0%
5.3.Tasa bruta de ganancia (U/K	24,6%	16,3%	23,8%	102,9%	5,0%	20,0% 6.
IMPORTACIONES (M)						
6.1. Valor	4196	28463	3478	1210	454	37801
6.2. Porcentaje/total	11,1%	75,3%	9,2%	3,2%	1,2%	100,0%
6.3. Intensidad (M/Q)	0,14	0,33	0,12	0,05	0,05	0,21

Fuente: Schuldt, Jürguen, La acumulación de capital y la macroeconomía en el período de post-guerra, mimeo, Quito, nov/90, p. 38.

Elaboración: Los autores de BASES FUNDAMENTALES PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO SOCIAL INTEGRADO.

SP = Sector Petrolero SUM = Sector Urbano Moderno SRM = Sector Rural Moderno
SUT = Sector Urbano Tradicional SRA = Sector Rural Andino

En el Cuadro anterior, tomado del trabajo **Bases Fundamentales 77 para una estrategia de Desarrollo Social Integrado**, sin pretender llegar a la profundización de la realidad de la existencia de los llamados "microempresarios" o "informales", se encuentran datos numéricos interesantes sobre aspectos demostrativo de la participación en los resultados económicos del país,

Pese a nuestro desacuerdo con una forma de clasificación como ésta, el cuadro manifiesta, en grandes rubros, la realidad global del país; pero velada con las denominaciones y con el agrupamiento de los propietarios del capital con los trabajadores.

Cuando en la clasificación existe un Sector Petrolero y un Sector Rural Andino, cabe preguntar a Jürgen Schuldt, autor de la clasificación, ¿qué tienen que ver ellos con modernidad y tradicionalidad? que son la base de la clasificación de los otros sectores. Además, ¿el sector petrolero es urbano o rural?, localizaciones que conforman el otro parámetro de clasificación.

En el Sector Petrolero hay empresas privadas junto a la intervención estatal, lo que impide lograr el conocimiento sobre lo que ocurre con los capitalistas y los trabajadores. Se trata, indiscutiblemente, del sector mejor remunerado, aun en las esferas laborales, pero que, por la fuerza laboral, se presenta como un simple grupo privilegiado, del 2,2% de la población ocupada o subocupada del país.

La evidente situación superior se encuentra en el Sector Urbano Moderno, del que los autores dicen: “es el ‘polo dominante’ en la economía y agrupa a las empresas más dinámicas de los sectores industrial, de servicios y de la construcción, y a las grandes instituciones financieras y las cadenas comerciales”⁷⁸. Este sector en todos los aspectos tiene una situación de privilegio en los dueños de los medios de producción, con lo que el resultado pone a todos los integrantes en una superioridad sobre el resto de la población de igual nivel socio-económico/

En oposición, la peor situación se encuentra en el Sector Rural Andino, el que sí involucra a todos los minifundistas del país, a la parte de los proletarios agrarios que trabaja para los pequeños propietarios, y a los dueños que mantienen tecnologías anticuadas.

El Sector Urbano Tradicional, según esta clasificación, está integrado por todos los productores, comerciantes y dadores de servicios, que hemos denominado como dueños de UPE y por los trabajadores de ellos, ubicados en las ciudades.

Ateniéndonos al propio cuadro, este Sector Urbano Tradicional es el que logra el mejor promedio de tasa de ganancia, tiene una mayor productividad del capital a nivel macro y utiliza pocos medios importados.

Esta contraposición entre los más limitados económicamente y los dominantes, muestra que la potencialidad de transformación se encuentra en el denominado Sector Urbano Tradicional, o sea en el conjunto de due-

ños y trabajadores de las UPE urbanas, por las limitaciones que los autores establecen en el Sector Urbano Moderno, que muestra poca iniciativa transformativa de la realidad, con la responsabilidad de no ejercer un liderazgo para el mejoramiento de toda la sociedad y hasta con incapacidades para la propia superación empresarial. No podemos olvidar que en el sector moderno está la organización financiera del país, que tanta incapacidad muestra para apoyar a las entidades económicas populares.

El trabajo en mención dice: “En síntesis, los sectores marginales no pueden acumular porque tienen una productividad muy baja y los sectores modernos no lo hacen porque no tienen mercados que aseguren altas rentabilidades. Romper este círculo vicioso es el reto estratégico de la sociedad ecuatoriana durante la próximas décadas”⁷⁹.

La afirmación de la imposibilidad de lograr altas rentabilidades de los sectores modernos, por la falta de mercados que las aseguren, da la apariencia de estar en manos ajenas la acumulación del sector, cuando sus deficiencias estructurales son las que impiden ese logro. Deficiencia estructural al actuar en la máxima explotación de la fuerza de trabajo; en acaparar los recursos financieros e impedirlos para los otros sectores; insuficiencia de creatividad para la consolidación de un mayor mercado interno; quiebra estructural al depender sólo de factores externos y de malas imitaciones de las empresas exteriores; sometimiento al capital extranjero en procura de fáciles beneficios; presión política sobre el estado y los gobiernos de turno, para mantener sus fáciles privilegios.

Será necesario, entonces, profundizar las posibilidades de transformación económica del país, la que no se puede perfilar sin tomar en consideración, a la superación de los sectores populares.

Capítulo tercero
**MICROEMPRESA,
EMPRESA PEQUEÑÍSIMA**

1. La imprecisión en el concepto de empresa

1.1. Lo que dice el diccionario

“EMPRESA n.f. Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza. 2. Cierta símbolo o figura enigmática que alude a lo que se intenta conseguir o denota alguna prenda de que se hace alarde, para cuya mayor inteligencia se añade comúnmente alguna letra o mote. 3. Intento o designio de hacer alguna cosa. 4. Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia. 5. Obra o designio llevado a varias personas. 6. Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad”⁸⁰

Estas diversas acepciones de la palabra **empresa** es la base de la confusión, de allí que unos quieran llamar empresa a toda unidad económica, mientras otros quieran reservar el sentido sólo para entidades industriales.

Al examinar los significados de la palabra se tiene que concluir que no es el diccionario en donde se tiene que encontrar a la **empresa** como una categoría económica.

1.2. Una imprecisa definición legal

La Nueva Enciclopedia Larousse nos da los elementos necesarios para clarificar el sentido de empresa y creemos que otra gran parte de la confusión se encuentra también en lo que sigue:

“- Der. merc. Jurídicamente, no ha podido lograrse aún , ni en la doctrina, ni en la legislación, un concepto unitario de **empresa** capaz de satisfacer las necesidades del derecho. La empresa, que es un conjunto de actividades, bienes patrimoniales y relaciones de hecho, presenta un aspecto **dinámico** (la función de la empresa en el proceso económico) y un aspecto **estático** (la organización exterior que realiza la función económica), pero esta organización de elementos no es sujeto de derechos en las legislaciones actuales, y sus diversas actividades y organización se regulan por separado según las leyes correspondientes (derecho de obligaciones, de sociedades mercantiles, etc.). Legalmente no existe un concepto de empresa, ni siquiera en los ordenamientos jurídicos que la han colocado como centro del sistema (Italia), o que le han prestado una especial atención (Honduras). Los intentos doctrinales para definirla se han fundado sobre la base de trasladar el concepto económico al campo del derecho, y así se han formulado una serie de construcciones doctrinales que, sin alejarse del concepto económico, varían solamente según consideren la empresa en su estructura o en su acción dinámica, o acentúen uno u otro de sus elementos como esencial o preponderante de la misma. Las principales teorías son las que consideran la empresa como persona jurídica (Endemann, Mommsen), como un patrimonio separado (Berker, Mossa), como una universalidad (Rotondi), como una organización (Pisko) y como un conjunto organizado (Garrigues). Hasta ahora los esfuerzos de los tratadistas no han dado resultado, pero la importancia de la empresa en nuestra época es indiscutible, hasta el punto de que, para un buen número de autores, la nueva misión del derecho mercantil es, precisamente, la construcción de la teoría de la empresa”⁸¹

Las imprecisiones que presenta la comprensión de empresa como simple término del idioma, se consolidan, por el hecho de que no se haya llegado a una definición en el campo del derecho, lo que es diferente con el caso de la economía política.

2. La comprensión de la economía política y lo que caracteriza a la empresa

“- Econ. pol. La noción de **empresa** se encuentra íntimamente liga-

da al sistema de economía llamada capitalista, en la que nace y se desenvuelve. Pero con posterioridad, y dentro de los sistemas de economía socialista con dirección centralizada, se dan también formas empresariales - si bien con matices distintos en cuanto a su dirección, su organización y su propio comportamiento frente a los consumidores-, que se caracterizan por su relación de dependencia y subordinación al plan económico general. Por ello es conveniente definir la empresa haciendo los distingos según el significado que la unidad de producción presenta en uno o en otro sistema económico”.⁸²

Después de esta ayuda de la Nueva Enciclopedia Larousse, hay que tratar de desentrañar lo que es la empresa en el sistema capitalista y por qué, por una parte, unos llamen a toda unidad económica empresa y de allí, la existencia de tanta variedad de compresiones de las **microempresas**, como vimos en el primer capítulo; pero que, también hace que otros comprendan que la acción empresarial es algo muy exclusivo, a tal punto que los empresarios sean personas con excelsitudes diversas, hasta para llegar a agremiarse en una Asociación Nacional de Empresarios, en el Ecuador, y en similares en otros países.

Un hecho queda anotado ya, es que la empresa estrictamente sólo aparece en el sistema capitalista, lo que significa que por principio no se integra a ningún otro modo productivo anterior.

2.1. El lucro como finalidad en el capitalismo

“... se define el capitalismo como un orden económico definido en un contexto histórico específico. Por un lado, es un sistema económico basado, principalmente, en la propiedad y uso privado del capital para la producción y cambio de bienes y servicios, con el fin de obtener un beneficio”.⁸³

En esta síntesis de comprensión del capitalismo de David. S. Landes, se encuentran las características principales del mismo, del que queremos destacar que la propiedad y la acción privadas son para lograr un beneficio, o sea que esas acciones son movidas por el lucro.

Cuando se afirma que muchas UPE sólo alcanzan la supervivencia de sus dueños, tiene que comprenderse que eso no elimina que la finalidad de producir sea lucrar, aunque ese lucro ahora sólo permita esa supervivencia. Cuando una microunidad se establezca con fines caritativos, entonces no perseguirá el lucro, pero no podrá ser empresa, porque la empresa tiene por base, la entraña misma del sistema capitalista, el lucro.

Al señor feudal le interesaba tener más dominios y más bienes porque eso, a más de darle la comodidad para su vida, le daba prestigio y poder, que era lo que le interesaba. Al capitalista le interesa la propiedad de los medios de producción porque eso le da la capacidad de seguir con la acumulación mediante el lucro que logra en las transacciones.

Entonces, todo el ordenamiento que requiere el funcionamiento de una empresa, entidad característica del capitalismo, tiene por causa el lucro y por ello, es la medida del logro o sea del éxito que se tiene en la gestión empresarial.

2.2. El éxito una alternativa

“En una economía capitalista, las empresas, además de unidades de producción, son órganos de decisión económica (el empresario toma sus decisiones inspiradas en el comportamiento del mercado). La figura del empresario, es, pues, elemento fundamental en la gestión del sistema económico capitalista, ya que él mismo ha de analizar la situación presente y decidir la futura para, de acuerdo con sus previsiones y expectativas, elaborar los programas de producción, que a su vez entrañan las necesarias inversiones, y, con ello, el compromiso de la financiación y el destino del ahorro. El empresario ha de dirigir, además el proceso productivo y asumir un riesgo profesional -como tal empresario- en la gestión económica. No puede olvidarse tampoco que la actividad del empresario discurre por cauces competitivos, lo que viene a hacer más delicada todavía su misión económica”.⁸⁴

Esta es una correcta presentación del empresario, o sea del conductor de una empresa, que tiene que demostrar su capacidad, en la competencia con los demás empresarios que hacen lo mismo que él. Por tanto,

ser empresario requiere unos conocimientos, que son especializados y una habilidad para actuar con oportunidad, asumiendo riesgos.

En última instancia, a un eficiente empresario, no le importa qué es lo que se pueda hacer con los beneficios una vez logrados o cómo se reparta el ingreso logrado, lo que le interesa para saber que ha tenido éxito en su gestión, es la rentabilidad que ha generado y el nivel de productividad que ha alcanzado, que son las manifestaciones exactas del lucro, como medida que permite la comparación con la competencia.

2.3. Elementos y funciones

Para lograr el éxito, el logro, toda empresa tiene sus elementos, que parece que nos olvidamos, porque básicamente son iguales a las actividades que realiza cualquier tipo de unidad económica y, con diversas modalidades, en cualquier sistema productivo.

Esos elementos, para un proceso productivo, son: los recursos para efectuarlo, la actividad técnica y la comercialización.

Los recursos para el proceso conforman el capital, no importa en qué ni en qué forma se encuentre invertido: puede estar en mayor proporción destinado a maquinaria y otros activos fijos y en menor a mantener el funcionamiento productivo o vice versa; puede provenir de crédito o de herencia; que se lo calcule en dólares o sucres; que se monetice más o menos rápidamente; o que como máquina sólo sirva para hacer determinada cosa o que como dinero pueda convertirse en salario o en materia prima.

La actividad técnica, implica los diversos procesos de transformación que debe cumplirse para lograr los productos propuestos, sea con una tecnología productiva muy avanzada o que tenga formas conservadoras o tradicionales, o combinar unas con otras, desde la recepción y almacenamiento de la materia prima, hasta la salida de las unidades producidas hacia los intermediarios o los consumidores finales.

La comercialización se realiza en la circulación y distribución del producto, que en base a las actividades de transporte y comercio vuelve a la liquidez monetaria al capital de la unidad productiva y distribuye la riqueza por ella generada entre los múltiples participantes, internos y externos,

y que con la liquidez permite volver a emprender nuevos ciclos de producción.

En el sistema feudal, el proceso de circulación y distribución se hacía mediante el canje, la permuta y, muy ocasionalmente, mediante la venta. En el sistema capitalista se hace por medio de la venta, y, en casos excepcionales, mediante la permuta o el canje.

En el feudalismo el fin de la producción era la existencia de propio feudo, o sea el consumo en la propia unidad y sólo los excedentes se comercializaban. En el capitalismo la finalidad de la producción es el mercado y éste es local, nacional, regional y mundial, y sólo en una mínima escala intrascendente, el productor autoconsume su producto.

A su vez, la empresa tiene para su manejo unas funciones que le son connaturales, como las de cualquier unidad productiva: planificar la actividad, ejecutar mediante la dirección y la organización y controlar los diversos pasos y resultados.

La diferencia entre la empresa y una unidad que no sea empresarial, está en la forma cómo se cumplen las funciones. Mientras la empresa, para asegurar el lucro, ha introducido en todas las funciones una racionalidad y una tecnificación, las unidades de hecho no cuentan ni siquiera con una reflexión sobre lo que se está haciendo.

La planificación empresarial es uno de los puntos más avanzados que se da en las grandes unidades capitalistas, aunque el estado prescinda de la planificación orgánica. La ejecución de lo planificado requiere de una alta disciplina y de una organización funcional y una dirección o administración expedita, que por evaluación de los resultados permite hacer ajustes para lograr las metas propuestas. Y planificación y ejecución sólo llevarán a resultados satisfactorios, en tanto cuanto funcionen las formas de control, de cumplimiento, de funcionamiento y de stocks.

Baste lo indicado para encontrar una diferencia cualitativa, en la realización, entre una empresa y una unidad económica no empresarial y, en este segundo grupo, están casi todas las microunidades económicas de nuestro interés, debido a todos los factores que las condicionan.

2.4. Diferentes formas de empresas.

“El afirmar que estas experiencias de economía popular constituyen un modo de hacer economía distinto al modo de hacer economía de las empresas capitalistas, no significa que esté pensando que constituyan un modo de producción, como un concepto genérico, pero sí como un modo de economía especial, distinto a los otros y que tienen su propia racionalidad”⁸⁵

Entre las microunidades y las macrounidades existen diferencias cualitativas, como se ha visto, pero hay que añadir las diferencias de su conformación. En general, las grandes unidades son empresas anónimas, son oligopólicas y tienen una tecnología avanzada con una compleja administración, mientras que las pequeñísimas unidades son, ordinariamente, de una persona, con muchos competidores, una tecnología mayormente anticuada y con una simplista administración.

Así, las unidades populares tienen una base de diferencia con las grandes empresas; pero no se puede caer en el error de que ellas no sean parte de la economía capitalista porque, como se ha visto ya, son generadas por este modo de producción.

No pretendemos detenernos caracterizando a las formas de empresas, pero si se debe considerar que éstas pueden ser individuales, o sea de un único propietario, o asociativas, y en éstas las que asocian personas y las que asocian capital, en que la diferencia entre las unas y las otras está en el predominio del elemento que las caracteriza, porque unas y otras siempre asocian capital y personas.

Las microunidades, por quienes ejecutan el trabajo se agrupan así: 1) las que sólo cuentan con el dueño como trabajador, que es lo que, en nuestras estadísticas oficiales, se llama trabajador por cuenta propia; 2) las que cuentan con el trabajo del dueño y de sus familiares; y 3) unas terceras que a más del dueño tienen trabajadores asalariados. No nos queda claro que sucede en las pocas microunidades asociativas, porque deberían tener trabajo asociativo de sólo los dueños de la unidad, porque si no fuera así pasarían a las empresas de asociación de capital.

Viene al caso, entonces, detenernos sobre las empresas individuales o sea las que pertenecen a un sólo dueño.

Cuando P.W.S. Andrews trata de las formas que asume la propiedad de las empresas, dice: “La forma más simple de empresa es la de un solo propietario. Es también la más primitiva. En este caso, la distinción entre propiedad y gobierno es puramente formal, pues ambas funciones están a cargo de la misma persona. Además, todas las rentas de la empresa le pertenecen; puede retirar la parte que desee e invertir lo que se le ocurra. El activo es su patrimonio personal y puede disponer de él como guste, puesto que goza de absoluta libertad para enajenarlo”.⁸⁶

Las empresas individuales, en nuestro medio, son los modelos de las microunidades económicas o UPE y el dueño de una de éstas asimila la libertad que tiene el empresario, libertad por ser el exclusivo propietario; pero no asimila la conducción empresarial que hace, aunque imite ciertas poses y ciertas formas explotadoras, como el pago por debajo de su valor a la fuerza de trabajo.

Aquí, también, podemos encontrar las causas de la reticencia de las entidades financieras respecto a las “microempresas”, como ellas las conocen. Veámoslo con el mismo Andrews, cuando dice: “Natural es que la ley reconozca que los acreedores de una empresa de esta índole tienen derecho a la máxima protección y que su propietario es responsable de cualquier deuda en que se incurra en negocio tan personal. En consecuencia, la posición del dueño único en su empresa es la misma que en cualquier otra actividad que le haga contraer deudas: sus acreedores tendrán derecho a recuperar lo que se les debe con sus bienes personales, ya sean de “su negocio” o ajenos a él”.⁸⁷ La parte de desconfianza de los financistas, sin embargo, no está en el riesgo por ser de un individuo, sino porque son muy pequeñas, porque en la legislación actual, la responsabilidad económica es total del dueño, como afirma Andrews.

Pero esta desconfianza es igual a la que se daba, por parte de los banqueros tradicionales, a la empresa por acciones, en los orígenes del capitalismo: “Las razones positivas son más evidentes. Se solía considerar, con Adam Smith, que excepto algunas actividades rutinarias u otras que exigen recursos superiores a los detentados por un individuo o grupo reducido,

las compañías por acciones no podían competir con las firmas privadas. Al mismo tiempo, la responsabilidad ilimitada se consideraba como base de la integridad comercial; la asociación era vista como peligrosa para los principios morales, por no decir injusta para las firmas regidas por estatutos más estrictos. Resulta irónico ver como unos, precisamente los que temían toda nueva concurrencia, condenaban la asociación tanto por su ineficiencia como por su injusticia”.⁸⁸

Oportunamente trataremos de cómo la iniciativa bancaria fue fundamental para la conformación de la empresa por acciones, o sea la más típica del capitalismo, la sociedad anónima, aquí dejemos sólo lo anotado, de la oposición de los banqueros.

En las unidades populares se propone: “La empresa compleja es la que, contrariamente a la empresa familiar - artesanal, tiene una estructura orgánica que involucra una diferenciación interna de funciones, es decir, una división técnica del trabajo en los procesos productivos”.⁸⁹

Fajardo, en su obra, describe este tipo de empresa, como la conformada en base a un taller con especialización de los trabajadores y una organización cooperativa, con lo que se presenta una forma distinta de unidad de producción, servicio o comercio, con varios dueños y una participación especializada de ellos como trabajadores.

2.5. De micro a macro la mayor diferencia es de tamaño

“Además el que la fuerza de trabajo se intensifique en las microunidades en cierta medida está determinado por los propios intereses de las grandes empresas, las mismas que constantemente expulsan esta fuerza de trabajo o absorbe en forma limitada la oferta de la misma, por lo cual se incrementan cada vez más los índices de desempleo y subempleo”(SIC).⁹⁰

Esta expresión de los autores de INSOTEC tiene mucha validez, porque el desarrollo de la gran empresa, por la racionalidad que da el lucro, tiende a ocupar cada vez menos mano de obra, con lo que, los intereses a los que se ha hecho referencia, no tienen ningún designio demoníaco, sino la necesidad de lograr los mayores niveles de rentabilidad, que exige de menos mano de obra relativa y nada más.

Pero, a su vez, esa misma determinación impone que el sistema permita encontrar a los dueños de las microunidades formas de subsistir, cuando se ha visto ya que los pobres no pueden darse el lujo del desempleo. Aquí, aparece la diferencia sustantiva entre una gran unidad y una microunidad, porque la primera es una empresa y, por ello, tiene capacidad de enfrentar los avatares de la vida económica y del mercado, y canalizarlos a su favor para alcanzar el lucro, lo que implica todo un conocimiento y relacionamientos que constituyen la práctica empresarial, que tienen que ser llevados por un conjunto de personal administrativo y técnico, sujeto a una serie de normas y formas de control en el proceso técnico, respondiendo a una planificación, que actualmente tiene que prepararse por programaciones y metas a alcanzar, sea dentro de la planificación por objetivos, sea dentro de la calidad total.

En cambio, en la gran mayoría de las microunidades, que son entes de un sólo propietario, se podrá conocer la técnica productiva, casi siempre en formas tecnológicas poco satisfactorias, pero no se conoce la forma de gestar una administración racionalizada que sea por ello empresarial.

Así, la diferencia entre grandes, medianas, pequeñas y microunidades está en el tamaño es cierto, pero la diferencia cualitativa principal está en que unas son empresas y otras no lo son, en la gran mayoría.

Pero, como algo hemos vistos y pasaremos a ampliar luego, si la importancia de las microunidades condiciona las posibilidades de desarrollo del país, entonces se trata que las microunidades económicas se conviertan en microempresas, o sea que logren la racionalización indispensable, que permitirá la eficiencia empresarial para la unidad, a la vez que la superación económica del país, por la mejor utilización de sus recursos.

El problema, entonces, es: cómo hacer para que esas UPE que no son ahora empresas, pasen a serlo, dentro del sistema capitalista, con lo que la diferencia entre micro y macroempresas, principalmente sería el tamaño.

Para abordar ese asunto, debemos detenernos en las entidades que con mayor preocupación, sea por los sectores populares o por ellas mismas, han abordado trabajos entre los dueños de UPE, las Organizaciones no gubernamentales, lo que constituye un elemento más del panorama.

Capítulo cuarto

¿LAS ONG PARA QUIENES TRABAJAN?

Formular quiénes son los beneficiarios de la actividad de las Organizaciones no Gubernamentales, lleva a pensar de inmediato que son los seres humanos en diversas circunstancias concretas, desde las de pobreza, hasta las de enfermedades, incluyendo, por ello, las de preservación del medio ambiente y de usos tecnológicos, porque todas esas organizaciones se basan en la solidaridad humana o en la preocupación por el progreso o por la supervivencia de la humanidad.

En lo avanzado hasta aquí, de las diversas citas han salido ya muchas de las virtualidades de organizaciones dedicadas al trabajo por los sectores pobres de la sociedad que, al parecer, dejarían como innecesaria la formulación de la interrogación; pero, como la realidad debe ser la que se imponga, el asunto está en dilucidar entre la intencionalidad y la aplicación, entre los móviles ocultos y las declaraciones, entre las proposiciones conscientes y las simples repeticiones, entre el oportunismo y la oportunidad.

“La crisis económica de nuestro país, que no es solo propia del Ecuador, también ha contribuido para el surgimiento de nuevos agentes de desarrollo. Así, asistimos a un período en que la ayuda internacional se canaliza cada vez en creciente proporción hacia sectores no estatales. Esta tendencia que predominará en los años 90 hará que mucha de la ayuda internacional se enrumbe a través de organismos no gubernamentales. Algunos de éstos están vinculados con la empresa privada y otros tienen vínculos diversos, incluso con el Estado. - La tendencia a canalizar cada vez más fondos hacia estos organismos se ha basado en el argumento, que no se ha probado sea errado, de que aquellos organismos han manejado con eficiencia los recursos y que han acercado más, de una manera más directa, con menos mediaciones, hacia los beneficiarios de las actividades del desarrollo. - Ya que el crecimiento de los Organismos no Gubernamentales

(ONGs) será muy dinámico en los próximos años, se ampliará la posibilidad de que a través de éstos los técnicos de distintas ramas puedan acceder a un gran número de usuarios nuevos de la técnica y la tecnología”.⁹¹

Esta amplia cita de Ricardo Moreno presenta la existencia de las ONG,⁹² su activar y su futuro y, por allí está el por qué, en la realidad actual, se ha multiplicado el surgimiento de “fundaciones”, “institutos”, “centros”, “corporaciones”, “juntas”, “asociaciones”, etc. etc., que, nominal y legalmente, se establecen sin fines de lucro para trabajar, en las más diversas formas, con la naturaleza y los hombres, predominando en muchas de ellas el sentido benéfico y la tendencia asistencialista. Todas estas instituciones que se crean en la Sociedad Civil, se las denomina con el nombre genérico de Organizaciones No Gubernamentales, porque no pertenecen al estado, ni deben trabajar en beneficio de sus asociados, como son las empresas y los negocios, las cámaras, las cooperativas, las organizaciones populares, clasistas o barriales y las entidades financieras.

La denominación de Organizaciones no Gubernamentales es muy amplia, por ello, en las modalidades que se usan los términos **informal** y **microempresa** se podría decir con unos que son todas las instituciones que no pertenecen al gobierno y con otros que todas las de la sociedad civil, etc. etc.. Se evidencia entonces, que la comprensión correcta está dada por la realidad, en los límites de captación, encontrados por los conceptualizadores. Por eso, la comprensión del concepto Organización no Gubernamental la integramos a sólo a los entes de la sociedad civil sin fines de lucro, que trabajan socialmente.

La cita de Moreno, sin embargo, está dirigida a las instituciones que se vinculan, en alguna forma, con el desarrollo, entre las que están las que trabajan con “microempresas”, que tienen posibilidades de canalizar esos recursos de la Cooperación Internacional, lo que ha hecho que, en este campo de acción, sean muchas las ONG que se han creado, entre las que, sin lugar a dudas, se encuentra la nuestra.

Esto significa, que existen ONG que no trabajan por el desarrollo, caso de la mayor parte de asociaciones de beneficencia, sea para obras de misericordia con pobres, ancianos y enfermos, sea para trabajar en apoyo de enfermos para superar la enfermedad, aunque su actividad sea muy loa-

ble, no están comprendidas entre las que trabajan por el desarrollo; también se descarta a las que tienen acciones del tipo social, como pueden ser las educativas; para sólo dejar como ONGD o sea ONG de Desarrollo, a las que tienen actividades integradas sociales y económicas.

A nosotros más nos interesa conocer si todas las ONG que se comprometen a actividades económicas o sociales, cumplen con sus propósitos y son eficientes para el desarrollo social.

1 La buena intención es suficiente

“Buscando reducir las distorsiones del mercado de trabajo y atenuar los conflictos sociales algunas entidades del sector público (y también ciertas organizaciones privadas) han desarrollado acciones y puesto en práctica proyectos de asistencia técnica en favor del artesanado, pero que a la postre han arrojado pobres resultados. Igualmente, se han impartido cursos improvisados y mediocres de capacitación de la fuerza de trabajo, especialmente joven, bajo el supuesto de que esas personas más tarde se convertirán en maestros artesanos. (...) Pues la mayoría de veces se ha estimulado la proliferación de oficios artesanales que tienen escasas o nulas perspectivas de mejoramiento o se ha fomentado la casi saturación del mercado con artículos de baja calidad o poca utilidad que generan ingresos irrisorios para quienes los elaboran”.⁹³

Edgar Pita pone en evidencia, cómo al tratar al artesanado, con buena voluntad, pero sin la suficiente capacidad para enfrentar sus verdaderos problemas, en lugar de favorecerlo se lo ha perjudicado. En cuántos de esos casos la responsabilidad será de las ONG, porque el artesanado constituye la mayor parte de las microunidades productivas, objeto de atención de algunas de ellas.

“Toda experiencia práctica de trabajo promocional parte de un diagnóstico e interpretación, explícitos o implícitos, de la situación problema que se busca revertir. En el caso de CIPDEL, el trabajo de promoción que se realiza con la micro y pequeña empresa productiva, parte del rol protagónico que se le atribuye a estos estratos industriales en el proceso de desarrollo del país”.⁹⁴

En el caso de CIPDEL de Perú, la institución tiene muy claros sus propósitos y busca realizar un trabajo eficiente, que está vinculado con el desarrollo del sector industrial, asunto al que sus integrantes pueden contribuir por su preparación universitaria. En este caso, para hablar de eficiencia en la actividad que realiza se necesita ver la forma como implementa su trabajo y los resultados que ha obtenido, porque tampoco sólo se puede considerar, para juzgar la eficiencia, la valía del planteamiento teórico.

El uso común de llamar microempresas y microempresarios a las unidades microeconómicas y a sus dueños, respectivamente, hace que las actividades a cumplirse ya estén calificadas inconscientemente como trabajo con quienes ya tienen una capacidad de conducción de sus negocios y una organización satisfactoria, como parece que lo comprende CIPDEL, que centra su preocupación en las actividades técnicas productivas, mientras otras ONG la pondrán exclusivamente en el crédito.

Cualquiera que sea el punto de partida, la intención ha sido cumplir actividades que permitan mejoren las situaciones de los microproductores, dadores de servicios y comerciantes; pero no es la intención lo que califica a la acción desplegada, sino los resultados y cuando esos resultados no son de desarrollo por los efectos económicos de trascendencia y permanencia sociales, son formas asistencialistas, como las que caracterizaban los anteriores trabajos de ayuda social de plazos indefinidos.

Analicemos, a manera de un ejercicio sobre la validez de la acción de las ONG, el planteamiento que hace IDESI, de Lima:

“El IDESI tiene 3 objetivos:

- “- Implementar un programa de promoción integral que permita superar las barreras micro-económicas de crecimiento.
- “- Sensibilizar y comprometer a la sociedad pública y civil para la institucionalización de la atención al sector.

- “- Promover la participación del SIU en la gestión de su propio desarrollo transfiriéndole conocimientos, instrumentos, metodologías y relaciones.
- “ Para el cumplimiento de estos objetivos el IDESI desarrolla las siguientes actividades:
 - “1. Ejecuta un programa de promoción integral a la microempresa basado en la combinación de cuatro servicios:
 - “- Intermediación crediticia para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo y capital fijo.
 - “- Capacitación para el mejor uso del crédito, para gestionar eficientemente su microempresa y para mejorar la producción y productividad de su trabajo.
 - “- Apoyo a la organización empresarial y gremial.
 - “- Apoyo al acceso a nuevos mercados y a la comercialización de sus productos”.
 - “2. Realiza convenios con entidades públicas (...) y con entidades privadas (...) afines para lograr servicios en beneficio del sector.
 - “3. Apoyo a las organizaciones de microempresarios, transfiriéndoles conocimientos, metodologías para que autogestionen sus programas y para que se vinculen directamente a la institucionalidad existente: Pública, Privada, Financiera, de Cooperación Internacional, etc”.⁹⁵

Indiscutiblemente, los objetivos fijados por el IDESI, son de una gran importancia, porque no sólo van hacia el sector popular objeto de su preocupación, al que se debe superar mediante una promoción integral, sino también busca la satisfactoria participación de los sectores públicos y privados, a la vez, que la de los interesados en la gestión de su propio desarrollo.

En la concreción de sus actividades, se tiene la intermediación financiera que el IDESI la hace en base a un proyecto de factibilidad. Para el IDESI pueden ser usuarios los dueños de UPE de producción, comercio o servicios.

La capacitación, comenzando para el buen uso del crédito, va hasta para el buen manejo de la unidad. Sólo la capacitación de manejo de crédito es obligatoria, con lo que los otros niveles son optativos, lo que hará

que la tendencia, en los usuarios, sea a sólo cumplir con la capacitación para manejo de crédito que es requisito para el préstamo. Sería interesante saber cómo se hace para motivar a los usuarios de crédito para que participen en los otros niveles de capacitación, que son pagados, y qué porcentaje de usuarios llega a esos niveles. Adicionalmente, el IDESI tiene una capacitación técnico-productiva en base a empresarios exitosos medianos o pequeños, que también es pagada. Se trata de cursos de perfeccionamiento profesional.

Se indica después el apoyo a la organización, que es el fomento de relaciones entre los usuarios del IDESI, que por ramas pueden llegar a organizarse para cumplir actividades de mejoramiento, no claramente precisadas, aunque parece que principalmente relacionadas con el crédito mismo.

El apoyo a la comercialización se ha establecido por la vinculación entre oferta y demanda de los propios usuarios, y con otros sectores, lo que se presenta en estado inicial.

En cuanto a los otros numerales, no se da información de lo que se hace, lo que puede significar que son instrumentos para cumplir con los otros medios, antes que objetos de la acción de IDESI.

Claro está que no se ha querido juzgar al IDESI en sus acciones, porque incurriríamos en el error de analizar lo que se desconoce, lo que se ha querido es hacer un ejercicio sobre lo que se propone una entidad y cómo lo dice que lo cumple, para ver si su finalidad está o no en el beneficio de los sectores populares (Sector Informal Urbano SIU, para el IDESI). Necesariamente, tenemos que concluir que el IDESI, de acuerdo al Documento de su Presidenta Ejecutiva, Dra. Susana Pinilla, es una organización peruana de trascendencia nacional que beneficia a esos sectores. Sobre la eficiencia de cómo lo hace se podría discutir, con mayor información que la proporcionada, la que sólo manifiesta una supeditación a las actividades crediticias, que en definitiva era el objetivo del Encuentro Internacional en el que se presentó el trabajo, con la intencionalidad de contar con mayor capacidad para ellas, con la participación de las entidades financieras de Perú.

“Este último objetivo resume la filosofía que orientó desde el inicio el Programa de Financiamiento de CIPDEL, la percepción de que nuestro papel como ONG, era propiciar la vinculación del microproductor con el sistema financiero, y no suplantar o duplicar el trabajo de este último. Por tanto, el rol específico de CIPDEL como un ente promotor del desarrollo, es el de favorecer la comunicación, la adaptación y la integración entre estos dos sectores”.⁹⁶

Sin embargo, de la comprensión de las acciones de IDESI y CIPDEL, aunque su énfasis esté en el crédito y en segundo plano la capacitación y otras acciones, no se puede establecer el real móvil de su actuación, por esas citas. Todo queda en dependencia de la eficiencia con la que trabajen, para saber si su fin práctico está en sus propósitos de servicios a las microempresas o si se encuentra en el propio provecho institucional.

En cambio, surgen todas las dudas en la naturaleza de los servicios que pretenden dar otras instituciones, como en el caso de la entidad que dirige el Dr. Alarcón Costta, por la inconsistencia que tiene su conocimiento del sector, lo que aquí ratificamos:

“Microempresa asociativa - Aunque no son representativas en términos numéricos..... *No existen rasgos característicos* definidos y permanentes que puedan servir de parámetros *para esquematizar su estructura en lo relacionado con el monto de las aportaciones o la proporción en el reparto de los ingresos*, sin embargo es factible señalar su existencia como una posibilidad cierta de aunar esfuerzos y trabajar conjuntamente”.⁹⁷

“Asociativas - *La propiedad de las microempresas asociativas suele pertenecer en partes generalmente desiguales a los socios que sin mediar convenios escritos, aportan bienes o trabajo para el desarrollo de las actividades.* Posiblemente uno de los rasgos más característicos de estas microempresas sea la ausencia de salarios entre los socios que corren los riesgos y se distribuyen las utilidades, no siempre en rígidas proporciones a los aportes, sino más bien a una singular noción de justicia distributiva, en la que suelen expresarse los valores de la solidaridad y la ayuda al más necesitado”.⁹⁸

Afirmar de una página a otra, exactamente lo contrario, y más aún si se pone un “posiblemente”, es prueba de no tener bases seguras en lo que

se dice y de desvinculación crítica con la realidad que se trata de presentar y en la que se actúa, lo que señala que sólo es buena voluntad de hacer algo, lo que mueve a este tipo de trabajo, que no ha podido asimilar la experiencia tenida y que se guía por intuiciones.

Entonces sí podemos concluir, que las buenas intenciones no son suficientes para mejorar las actividades económicas populares y que constituyen un imperativo de desarrollo; porque, como toda tarea de desarrollo, necesita ser asumida con capacidad, criticidad y recursos diversos.

2. Una cosa es encontrar un estrato de mercado y otra trabajar por los sectores populares

“Finalmente, la recuperación del crédito debe también merecer un nuevo tratamiento de parte de las entidades crediticias. Si los mecanismos de recuperación son ajustados a las condiciones de la producción se garantiza su eficiencia. Los esquemas rígidos de pagos establecidos hasta ahora, han demostrado serias limitaciones, pues, no puede darse el mismo tratamiento a sujetos de crédito con capacidad de retener excedentes, acumular utilidades, manejar instrumentos financieros y contar con asesorías especializadas, que a sujetos cuyos trabajos los desenvuelven al nivel de la subsistencia o apenas con una limitada capacidad de ahorro. En el primer caso funcionan los pagos globales al final de los plazos o en cuotas de montos significativos, en el otro en cambio, cuando la economía casi tiene un ciclo diario, la recuperación debe ajustarse a esa naturaleza. Sectores sociales afectados por una serie de necesidades primarias no pueden retener capitales para hacer pagos acumulados, pero si pueden, en su programación de ciclo corto, hacer reservas pequeñas para cumplir con cuotas de pago reducidas”.⁹⁹

Sin desestimar que hay contenidos de verdad, en lo dicho por Alarcón, lo que realmente se presenta es una oposición a la rigidez de los períodos de pago de los entes formales, para justificar la forma rígida de prestar de su institución, que sólo considera créditos a corto plazo, con pagos semanales e intereses superiores a los bancarios.

La experiencia dice, que los únicos casos posibles de pago semanal, son los que tienen rotaciones en períodos muy cortos o una alta y constante forma de recuperación del dinero, que sólo se puede dar en el comercio y en varias ramas de servicios, como ya se manifestó.

De hecho, la mayor parte del trabajo de las ONG que tienen líneas de crédito propias la dirigen al comercio o a los servicios, porque la recuperación puede ser más rápida, mientras que las necesidades del desarrollo se evidencia, que deben dirigirse hacia la producción, si no se quiere encontrar simples paliativos de la situación, cada vez más crítica, que se presenta en los países subdesarrollados.

“La gran mayoría lo hace en crédito y con una enorme concentración en La Paz. En algunos casos, la falta de criterios técnicos está induciendo a muchas instituciones a promover programas de crédito entre artesanos no excedentarios y sin ninguna experiencia en el mercado, lo que les convertirá a corto plazo en deudores morosos”.¹⁰⁰

Esta comprobación que hace Baldivia presenta formas de trabajo inconveniente que realizan la mayor parte de las ONG que se “preocupan por el sector microempresarial”. Lo dicho se refiere a Bolivia, país en donde la Cooperación Internacional actúa desde varios años atrás y, por ende, han proliferado las ONG mucho más que en el Ecuador; pero, no es aceptable la generalización como equivocada a la actividad con artesanos no excedentarios.

“CIPDEL asume que su sujeto de promoción está constituido por estos micro y pequeños empresarios productivos. Más allá de las connotaciones de tamaño de las denominaciones que se le ha dado a estos empresarios, CIPDEL entiende que se trata de un sector social productivo emergente, que dado su origen y sus características productivas está jugando un papel muy importante en el proceso de desarrollo del país. De allí su apoyo en general al sector”.¹⁰¹

CIPDEL de Lima presenta una distinta forma de atender al problema, cuando centraliza su acción en “micro y pequeños empresarios productivos”, por considerar que juegan un importante papel en el desarrollo del país sin importar el tamaño para que se den acciones con los productores. Perú, también, es un país de gran preocupación de la Cooperación

Internacional.

El problema de la actividad de las ONG que trabajan con microunidades económicas, queda planteada: Evidentemente hay ONG que realizan su trabajo, por las razones que sean, en los sectores en donde les ha sido posible, sean convenientes o no para laborar, de acuerdo a sus propósitos, y lo hacen sin mayor capacidad de buscar soluciones, con lo que se tiene que su preocupación, en lugar de estar en el mejoramiento sostenible de los entes con los que trabajan, se encuentra en su propia supervivencia como institución, cumpliendo con los compromisos adquiridos con los financistas de sus programas y justificándose en un activismo sin claridad en su objetivo y sin capacidad de reflexionar sobre la experiencia, porque si no fuera así, de hecho habrían tenido que mejorar su actividad y sus métodos de trabajo.

Las actividades de las ONG que cuidan de su supervivencia antes que del servicio que prestan, actúan dentro de la completa dependencia del condicionante mercado del sistema capitalista, porque lo que han hecho es encontrar el fragmento de mercado en el que pueden encontrar la clientela, sin importar cuál sea el beneficio que se le proporciona, lo que es muy diferente a lograr una práctica de laborar por los sectores populares.

En ninguna forma, cuando decimos trabajar por los sectores populares implica formas utópicas o idealismos desencarnados. No se está afirmando que las acciones eficientes que benefician a los individuos en quienes se encuentra el objetivo de trabajo, no tengan que fundamentarse en una racionalidad, que permita que la eficiencia pueda ser sostenida, y esa única racionalidad es la rentabilidad de las acciones que se ejecuta.

Así, unas entidades y otras tienen que ver con la rentabilidad, pero de muy diferente manera: las unas sólo ven cuanto pueden ganar y cual es el mínimo que hay que hacer para llegar a tener esos ingresos, las otras buscan, aunque no lo logren siempre y de inmediato, cuáles son los medios que sirven para la superación sostenible de su población objetivo y cuáles son las necesidades institucionales para lograrlo, en personal calificado, en sistemas y en programaciones, buscando el menor costo; pero con ingresos suficientes que aseguren su vida, manteniendo la actividad de beneficio de los sectores populares.

3. La necesidad popular y la urgencia de respuestas

Se ha hecho la constatación de la preocupación internacional, diría de los países desarrollados, por el empobrecimiento de los sectores populares de nuestras naciones, lo que mueve un apreciable contingente de recursos.

En los países desarrollados, al existir apreciables fondos para la Cooperación Internacional, han surgido muchas ONG, con sólo la finalidad de hacer intermediación que les favorezca, llegando muchas de ellas a exigir altos porcentajes de la cooperación, en lugar de aumentar la contribución propia, que como contraparte, algunas veces se exige.

No se puede olvidar que esta Cooperación Internacional de los gobiernos de los países desarrollados surgió por la iniciativa de ONG que viendo la realidad existente y la centralización de los capitales que se hacen en esos países a través del comercio mundial, en afán de justicia, comenzaron a preocuparse por colaborar con quienes eran las principales víctimas de la centralización de los beneficios: los sectores populares de los países subdesarrollados. Esas entidades no pueden ser confundidas con otras ONG oportunistas del Norte.

A su vez, ese alto contingente de recursos, ha movido el establecimiento de una serie de ONG locales, muchas de las cuales, no importa cual sea la finalidad declarada para su constitución, lo único que buscan son medios de ingresos para sus organizadores.

Las carencias, deficiencias y necesidades que se presentan en los sectores populares son pretexto para que se generen organizaciones, que cumplen un simple papel de intermediarias, con la misma connotación de los intermediarios de comercio, sobre los que se trató al ver la realidad de las microunidades productivas.

También es cierto, que surgen otras instituciones con mucho mejores intenciones, pero como se acaba de ver no es suficiente la bondad de las intenciones, sino la eficiencia de las acciones. Sin embargo, se tiene que decir, quien tenga buenas intenciones y tenga capacidad para reflexionar sobre sus acciones, podrá encontrar respuestas válidas para su acción, por-

que buscará los medios para una labor eficaz, basada en la experiencia. Lo que ha ocurrido con algunas ONG..

“La experiencia ha demostrado cómo este proceso ha estado acompañado por instituciones de apoyo no gubernamentales (las ONG), que como agentes externos facilitan el proceso de organización, la búsqueda de recursos, el proceso de acompañamiento y que van desarrollando este cambio de valores donde las formas de organización que se establecen no son por las vías de cúpulas, sino que se ha extendido la idea de redes o de coordinadoras. Dependiendo de los países, esto quiere decir, vinculaciones entre las mismas experiencias, pero puestas todas en un mismo nivel de carácter horizontal, en donde no hay delegación de poder en otros, sino más bien hay búsqueda de intercambio de experiencias, realización de acciones en conjunto en la medida en que benefician a varias organizaciones”.¹⁰²

Debe reconocerse también, que hay instituciones que nacieron con claridad de sus acciones y que el cúmulo de experiencia que tienen les permite realizar un trabajo muy importante en favor del desarrollo, laborando con sectores populares.

Entonces, sabemos que sí hay instituciones que pueden afrontar con capacidad labores que generen respuestas válidas para los sujetos de su preocupación; pero, también hay que decirlo, ordinariamente son a las que más dificultades se les presenta para poder cumplir su cometido, porque financistas, supervisores y entidades oficiales de apoyo, procurarán que actúen de acuerdo a sus simplistas esquemas rutinarios, sin comprender los planteamientos que ellas hacen.

Las circunstancias sociales que se presentan no se solucionan porque hay o no quienes han comprendido el problema social y las posibilidades de solución, sino que los requerimientos de los sectores populares tienen urgencia de respuestas, que deben ser eficientes y eficaces: cuando la desocupación y el subempleo crecen; cuando son más, cada día, las soluciones emergentes de ocupación que se convierten en estables y de la ocupación que se espera sea pasajera no se puede volver al empleo para el que se está capacitado; cuando la dedicación a actividades más simples como las de comercio o servicio ocupan más y más gente; cuando el sector productivo que atiende al mayor conglomerado no puede fortalecerse, por

no encontrar crédito y por ser permanentemente expoliado por la intermediación. La racionalidad empresarial se impone en las respuestas y se debe buscar los mayores beneficios con la utilización de los menores recursos.

Hay que detenerse, obligatoriamente, en cuáles son las características que deben tener las respuestas, para que sirvan en esta línea de racionalidad y que no sean sólo especulaciones, que sirven de paliativos, pero que hacen que, con el paso del tiempo, las cosas sean cada vez más graves.

Capítulo quinto

LOS REQUERIMIENTOS PARA LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA POPULAR

“Recién en el siglo XX las ciencias sociales comenzaron a preocuparse cada vez más de la economía, y de la economía relacionada con la riqueza más bien que con las personas, de la economía más bien que de la sociedad, de la elevación al máximo del ingreso más bien que del aumento de las oportunidades del ser humano. Aunque la obsesión por el materialismo puede ser reciente, la preocupación de los economistas y de los dirigentes políticos por aumentar ‘la hacienda nacional’, los superávits comerciales, data por lo menos de los mercantilistas, que preferían concentrarse en el éxito material más bien que el desarrollo de las vidas humanas.

“La concepción contemporánea dominante, de centrarse exclusivamente en variables como el producto nacional bruto per cápita o la riqueza nacional, es una continuación -desde luego una intensificación- del antiguo enfoque orientado hacia la opulencia. Y esta actitud mezquina de considerar a la humanidad como un instrumento de la producción -en lugar del concepto elevado que reconoce la universalidad de las reivindicaciones vitales- corresponde a la reputación de la economía como ‘ciencia funesta’”.¹⁰³

La comprensión de la problemática social toma un nuevo sentido, en los organismos mundiales, como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, que comienzan por reconocer el énfasis en los resultados económicos sin importar a quiénes beneficiaran y a quienes perjudicaran, lo que se da hasta el momento, en que todavía no tiene importancia generalizada el atender al “desarrollo de las vidas humanas”.

El cambio de la concepción del deber ser de la actividad de la socie-

dad mundial, y por ende de las sociedades nacionales, surge de las realidades del ser, de esa misma sociedad que es agobiante para la gran mayoría de los hombres y mujeres del mundo y que es el de nuestra preocupación inmediata, para luego plantear las posibilidades de superación.

1. La acción social es imperativo económico

1.1. La racionalidad productiva impulsa la actividad económica

Del cuadro de la pág. 76, sabemos que , en 1989, 753.200 integrantes de la fuerza laboral estaban integrados al llamado Sector Urbano Tradicional y 747.100 al llamado Sector Rural Andino, con lo 1'500.300 ecuatorianos en capacidad de trabajar, el 48,6% de la fuerza de trabajo laboraba en las actividades y formas a las que nos estamos refiriendo en este trabajo, lo que nos indica la magnitud de UPE urbanas y rurales que asumen esta capacidad laboral y, por ello, su trascendencia económica. Además, se puede observar a simple vista que el problema es grande y grave y crecientemente grande y grave. Por ejemplo, comprobamos que en Quito, va aceleradamente la toma de la ciudad por el comercio informal que ya invade todo el centro histórico y aparece en diferentes manchas en el Norte y el Sur. Comercio informal, en la apreciación de Hernando de Soto; pero también sabemos que todo el pueblo ecuatoriano está afectado por el hambre y las necesidades, agravado por los últimos acontecimientos de conflicto armado y falta de energía eléctrica que ha llevado al fracaso a miles de UPE, en la incapacidad de afrontar situaciones anómalas a su diario funcionamiento.

Sin embargo de la importancia económica que tiene este sector, se lo deja a sus propias fuerzas y suerte, llegando como mucho, a concitar la atención del mismo, como problemas sociales y no como problema económico, que al encontrar solución tiene que permitir el desarrollo integral del país, el que tiene su fundamento en la producción y su realización en la distribución.

La absorción del desempleo no puede ser una estrategia coyuntural de supervivencia porque el empobrecimiento general y creciente de los sectores económicamente más débiles, pone la situación social extremada-

mente conflictiva, lo que requiere de remedios inmediatos. Más todavía, cuando, en los propios países desarrollados, las tasas de desempleo van en un constante ascenso.

No habrá desarrollo de nuestros países si no se encuentra la forma de movilizar saludablemente a la parte dinámica del problema, los microproductores, por lo que el sector público, el sector privado y la cooperación internacional tienen que afrontar su dinamización, dándole los recursos en la forma que necesita y no, como se ha hecho otras veces, para la satisfacción de conciencias poco ilustradas.

Hay instituciones, como el FADES de Bolivia, que han comprendido la conveniencia de la utilización de los recursos en el sector que genera la riqueza, el productivo, aunque éste sea campesino por eso, en Bolivia, agropecuario, artesanal y minero.

“Se financia solamente proyectos productivos o de apoyo directo a la producción (comercialización, por ejemplo), en la medida en que el accionar de FADES pretende reforzar la condición de productor del campesino”.¹⁰⁴

Se debe hacer del microproductor “un agente económico, inserto en el mercado”, para lo que los esfuerzos de solución, principalmente, deben dirigirse a quienes se dedican a actividades productivas, porque ellos son los insertos en el mercado, lo que significa que están produciendo para satisfacer una demanda que no puede ser cubierta por las pequeñas, medianas y grandes empresas. Esa inserción en el mercado, en las economías desarrolladas, también existe porque, en ellas, existen microproductores, que satisfacen la demanda de los sectores menos favorecidos económicamente, por el precio y la calidad de sus productos.

Al hablar de calidad, tanto aquí, como en el resto de esta obra, no estamos afirmando la excelencia de la calidad, sino la existencia de una calidad en productos que los hace asequibles a un nivel de consumidores. Así, el camastro que hace un carpintero campesino, es para el uso de otro campesino y esa pobre calidad de un mueble tan tosco es la que satisface la necesidad de otro campesino que, por los recursos que tiene, sólo puede acceder a ese mueble. Esto significa que el camastro tiene la calidad que la demanda requiere.

Si “el nivel de desempleo bordea el 15% y el subempleo el 50%”,¹⁰⁵ tenemos que, en el Ecuador, en este caso, el 50% de las familias, por lo menos forman parte del mercado principal para la actividad microproductiva.

Por niveles de ingreso y por la relación con los bienes de producción, el resultado de integrantes de este mercado principal para la actividad microproductiva, con toda certeza debe sobrepasar del 50% de la población total, lo que indica la importancia que tiene el sector y la seguridad de que no se puede satisfacer toda la demanda existente y, cuanto menos, la potencial, que podría surgir del mejoramiento de las condiciones económicas generales.

Decimos mercado principal, porque sabemos que hay medianas y grandes industrias que producen para el consumo popular, áreas en las que no puede competir la producción de microunidades, como, por el otro lado, hay productos que consumen los sectores pudientes, que tienen que provenir de la microproducción, lo que señala que no es directa y estratificada la relación entre producción popular y consumo popular.

Al dinamizar la producción para ese mercado, por introducir formas de racionalización productiva y por poner al alcance recursos financieros, se vigorizará todo el estrato popular, porque habrán más puestos de trabajo, con lo cual se incide directamente sobre la subocupación; habrán más productos para vender, con lo cual se potencializa los recursos a vender de los micro y pequeños comerciantes y hasta de otros niveles. Cuando, por el aumento de ingresos se disminuyan los integrantes del sector existirán más recursos para la totalidad del mercado ecuatoriano, siendo los mayores beneficiarios las entidades financieras, que apoyen esta dinamización productiva, y el estado.

Para nosotros queda claro, que el esfuerzo de crédito y demás requerimientos se debe volcar sobre los microproductores en una acción concatenada, rigurosa, de alta preparación, que la delinearemos más adelante.

1.2. La macroeconomía se soporta en el sumatorio de micros

“Si se presta atención a las tendencias que en el mundo se están configurando en la tecnología, con el cambio que introducen en los modos y las formas de producción cada vez más diversificada; en las características de los mercados, con el fortalecimiento de macrosectores de producción y consumo; en la globalización de la economía; en el mercado del trabajo y en la estructura y organización de las empresas, esta realidad de las microempresas que emergen en los países, no parece ser un fenómeno coyuntural, sino que más bien indica la presencia de un nuevo paradigma acerca de las economías que se están especializando en organizaciones productivas de pequeña escala”.¹⁰⁶

En esta constatación de Gastón Suárez se manifiesta el papel que debe jugar en el fenómeno económico actual la presencia de tantas microunidades de producción, comercio y servicios, porque en el nuevo modelo de la economía mundial, de “organizaciones productivas de pequeña escala” aun como recurso de las gigantescas empresas transnacionales, se tiene entidades que responden a las nuevas exigencias en cuanto tamaños; pero que requieren el manejo empresarial, para ocupar un lugar en la estructura que está surgiendo al ejecutar el nuevo paradigma.

No es discutible, que la finalidad de las grandes empresas, en su nuevo modelo económico, se genera para liberarse de todas las formas rígidas que perjudicaban su lucro, como las leyes laborales y contratos colectivos; las leyes sociales y las obligaciones de seguridad; y las grandes inversiones en grandes espacios de factorías. Esta es una informalidad generada por las propias grandes empresas, que les permite comprar productos acabados o semielaborados a concesionarios, sin otra relación que la de compra y venta.

Dentro de este paradigma, es en donde se tiene que interrogar si las microunidades actuales, en las formas que se dan en nuestros medios subdesarrollados, pueden convertirse en “organizaciones productivas de pequeña escala” y, entonces, la respuesta es negativa.

No responden a la necesidad del modelo indicado, toda la actividad llamada, en el cuadro de la pág. 76, Tradicional Andina, que representa el

24,4% de la población trabajadora, que aporta al PIB el 5,3% del mismo, que apenas tiene el 0,6% del stock de capital y que, no genera excedentes, no tiene preparación ni medios para acometer alguna responsabilidad, en estas circunstancias actuales.

Para que se pueda dar toda la gestión económica de un país, la agricultura y la ganadería tienen una importancia fundamental, por ser generadoras de los alimentos, lleguen éstos a industrializarse o no, y de toda una serie de materias primas, para otras actividades industriales y para una producción artesanal para el propio medio. Cuanta importancia cobra entonces, la atención al sector campesino agropecuario.

La desatención a los más pequeños, los microfundistas, los convierte en depredadores de la naturaleza por la sobreexplotación de las tierras y la utilización de los recursos que le están a la mano, como la madera de los bosques para leña. La lógica de mercado de ellos no alcanza a solucionar sus problemas y la forma de vida que tienen es infrahumana en el siglo XX, por lo que se da su desarraigo del campo para engrosar la población urbana subocupada.

En el mencionado cuadro, el llamado Sector Tradicional Urbano es el que asume esa fuerza laboral que emigra del campo, en que al integrarse entre los pobres migrantes y los pobres ya asentados, da por resultado que el 24,4% de los que trabajan en el país se agrupen ahí, que su aporte apenas llegue al 12,7% del PIB, que se mueva apenas con el 0,8% del stock de capital, con ingresos bajísimos, carencias absolutas de la gran mayoría de ellos, con lo que también se tiene que concluir que las condiciones actuales no permiten una participación en un nuevo paradigma de desarrollo, pese a que la tasa bruta de ganancia del sector represente el 102,9%, ya que es resultado del excedente mínimo que alcanza, sobre ese magro stock de capital.

Cada caso de un microproductor urbano o rural es algo de competencia de la microeconomía de la que estamos hablando, sobre lo que poco ha dicho la macroeconomía, quedando como preocupación de la sociología y de la antropología, en cuanto estudio y, de las acciones sociales asistencialistas, en cuanto respuestas públicas y privadas.

Esta equivocación de apreciación hace que, hasta ahora, la solución microempresarial dependa de las entidades del “frente social” y no del

“frente económico” del sector público y que las entidades del sector privado, las secunden así y se consideren por tanto ajenas a esa realidad, aunque vivan directa o indirectamente de ellas.

Si se tiene en cuenta el valor que representa la producción que viene de las microunidades urbanas y rurales, agropecuarias o transformativas, que trabajan con materias primas nacionales o con extranjeras, se tiene que convenir que nuestra macroeconomía tiene allí uno de sus principales componentes. Estamos en el caso, de que cada microproductor o poseedor de comercio o servicios, pone su **granito de arena**, que da el gran montón de la macroeconomía. ¿Cómo puede ésta despreocuparse de los individuos y unidades que forman este gran componente, cuando se trata del mismo?

Creemos que esto se debe a que no ha existido preocupación por ver lo que sucede con los sectores populares a los que, en última instancia, se los creía sólo proveedores de mano de obra y destinatarios de obras asistenciales.

1.3. El Estado tiene que atender seriamente al sector

“A partir de los programas tradicionales que venían ejecutando las ONG y los gobiernos anteriores, la nueva administración viene formulando una estrategia “integral masiva” de atención a la microempresa, con los énfasis siguientes: a) enmarcar los programas dentro de una concepción más amplia de generación y o mejoramiento de los niveles de empleo e ingreso de los sectores marginales; b) apoyo simultáneo y conjunto en las áreas de capacitación, asesoría y crédito; c) servicios al microempresario, al trabajador por cuenta propia y a los grupos solidarios; d) extensión de cobertura al campo y a las ciudades intermedias; e) descentralización regional; f) coordinación y delegación funcional a las ONG, y g) metodologías para el seguimiento y evaluación de los programas”.¹⁰⁷

Cuando Gómez y Sarmiento, en su análisis de la situación del sector, hacían este informe veían un nuevo planteamiento que se consolidó en el Gobierno de Borja, y que debía sustituir al hecho en el Gobierno de Febres Cordero, que creó el UNEPROM y aceptó gran parte de las ONG dedicadas a la “microempresa”.

La propuesta del Gobierno de Borja, de cuya realización hemos participado, necesariamente debe registrarse en la infinidad de buenas intenciones, al igual que el superviviente UNEPROM del Gobierno de Febres Cordero. Cuando inició el Gobierno de Durán Ballén estuvo todo listo para utilizar el crédito del BID, por 16'200.000 dólares, negociado en el Gobierno de Borja, para el crédito microempresarial. Por eso se llama ahora a lo hecho en el tiempo de Borja, "Programa Piloto", con lo que debía cumplir el "Proyecto Principal", nombrado por el BID como **Programa Global**, que no ha servido al país por no haber instituciones financieras que participen y el Banco Nacional de Fomento haber operado a la ligera el crédito.

Analicemos brevemente lo que dicen los informantes y los resultados que hemos observado se han logrado con la participación estatal:

"a) enmarcar los programas dentro de una concepción más amplia de generación y o mejoramiento de los niveles de empleo e ingreso de los sectores marginales", ni el UNEPROM, Unidad Ejecutora del Programa de Microempresas, siendo entidad oficial, ni ninguna ONG que haya venido trabajando por su cuenta, está enmarcada dentro de este propósito, porque cada cual sigue haciendo lo que antes había hecho. El Programa Piloto y el Global, han sido dos programas nuevos vinculados a CONAUPE, Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas, que primero operó el uno, con los fondos puestos por el Banco Central y luego coadyuva a que se opere el otro con Fondos del BID del Programa ECU-851. CONAUPE, pese a que la ley lo dice, nunca se ha comprendido como entidad rectora de la actividad microempresarial, se ha entendido a sí misma sólo como la operadora de un Programa mal ejecutado.

"b) apoyo simultáneo y conjunto en las áreas de capacitación, asesoría y crédito". En el aspecto de capacitación sólo se ha implementado por CONAUPE la pertinente al buen manejo del crédito, que quiere decir 0, no porque no se han dado los cursos, sino por el aprendizaje logrado. En la asesoría sólo se ha dicho que hay que asesorar para presentar la solicitud de crédito y, en crédito, las pocas IFI, Instituciones Financieras Intermediarias, que se embarcaron, por no comprender su papel y por el pésimo trabajo hecho por la mayoría de ETE, Entidades Técnicas Especializadas,

han dejado de interesarse por el trabajo, a tal punto que ahora son dos o tres IFI las que trabajan en este programa. UNEPROM ha cumplido mejor el apoyo a la capacitación, con impotencia para el crédito.

“c) servicios al microempresario, al trabajador por cuenta propia y a los grupos solidarios”. El resultado, aquí, igualmente es 0. Que se sepa, no se ha llegado a organizar ningún grupo solidario, ni se ha instituido forma alguna de servicios a los productores individuales o por cuenta propia.

“d) extensión de cobertura al campo y a las ciudades intermedias”, lo que fue buena intención. En el programa piloto, sin ver la calidad, se hicieron muchos cursos de capacitación para uso del crédito en varios sitios del país, lo que se concretó en crédito en no más de 20 ciudades. El Programa Global en mucho menos.

“e) descentralización regional”. El CONAUPE puede tener toda la descentralización que sea, lo que no se compagina con los resultados porque no dinamiza nada en ninguna región.

“f) coordinación y delegación funcional a las ONG” lo que significa que fuera de las ONG que ha estado ligadas al programa, a ninguna otra ha coordinado CONAUPE y más aún, su actividad con las ONG ha sido la de demandar devoluciones de fondos por incumplimiento de algunas de ellas o la de deber, sin esperanzas de pago, a las que cumplimos.

“g) metodologías para el seguimiento y evaluación de los programas” Puede haberse preparado toda la metodología que fuere para seguimiento y evaluación, pero el hecho real es que CONAUPE no es capaz de pedir a un Banco que le presente informe de la recuperación de crédito. Así, qué seguimiento y evaluación puede hacer, sino es capaz de recabar la información.

Con estos sintéticos resultados, veamos la esperanza que ponían lo informantes sobre CONAUPE: “La creación de una entidad autónoma para el apoyo del sector informal (la “Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas”, CONAUPE), tiene las ventajas de garantizar mayor agilidad, autonomía y coordinación entre las entidades estatales, la banca privada, las ONG, los microempresarios y las agencias internacionales de desarrollo. Sin embargo, existen reservas sobre sus eventuales burocratización y/o politización electoral, así como sobre su capacidad

operativa para llegar a los grupos más pobres, y sobre su real capacidad para coordinar las distintas entidades participantes”.¹⁰⁸

Sobre este informe debo decir, que en todo lo que se ponía esperanzas no se ha llegado a realizar, mientras que en lo que se tenía reservas no ha ocurrido, porque siendo tan poco lo hecho por CONAUPE ninguna influencia tiene en el sector de unidades populares económicas, lo que no quita que, políticamente, se ha querido favorecer a los allegados al gobierno de turno, pero ambas veces con fatales resultados, por que algunas ONG tomaron como premio político los convenios y no como contratación para realizar un trabajo.

Que el estado sea quien fije algunas de las acciones que se requiere para la dinamización planteada, es indiscutible y así hay quiénes lo consideran.

“La movilización de recursos crediticios, la creación de marcos legales transparentes y ágiles deben ser tarea inmediata de los gobiernos si pretendemos dar un salto en el proceso de desarrollo y de afianzamiento de la democracia.

“De esta manera se podrán conseguir:

“- Aumentar la productividad, los ingresos y la capacidad del ahorro-inversión de los microempresarios y por ende mejorar su calidad de vida;

“- Aumentar la oferta de trabajo, la oferta de bienes y la reducción de la inflación;

“- Aumentar la cobertura de los servicios sociales”.¹⁰⁹

Esta comprensión de Gaibor, cuando CONAUPE tenía cerca de 3 años de existencia, implica una crítica a su actividad; pero va en la misma línea de esperanza de los autores del informe al Banco Mundial, de establecer disposiciones legales y de poner fondos disponibles para lograr las posibilidades de la superación.

El Programa Piloto y el Programa Global ponen los recursos al alcance; pero no hay la suficiente forma de implementación, porque al basarse en la libre concurrencia de los entes financieros, IFI, depende de la capacidad de comprensión de éstos, que lo que se les propone es un negocio y no un servicio social.

“Parece, en consecuencia, que la visión adecuada para mirar y pensar este sector es la óptica del desarrollo y no de manera parcial o coyuntural como sería, por ejemplo, querer utilizar las microempresas únicamente como herramientas de disminución del desempleo debido a que el costo de un empleo en este sector es más barato que en la gran empresa. Esta es sólo una de las características de la microempresa, y sería erróneo una tal política, sin considerar el conjunto de aspectos que la constituyen. Pensar la microempresa desde la óptica del desarrollo, le dará solidez y eficacia a las políticas hacia el sector, integrando así los esfuerzos de los diferentes actores en el concierto del bien común del país”.¹¹⁰

Es muy claro este planteamiento de Suárez, al considerar que se tiene que afrontar el problema con la gravedad que tiene, lo que implica, entonces, que en la orientación macroeconómica se tiene que incluir como algo de atención inmediata y suficiente, mientras que se tomen medidas de acción para el sector financiero, con obligaciones de acción o con estímulos para que comprenda el papel importante que tiene para que se cumpla con el bien común.

Entonces, el papel del estado no es el de sólo dar disposiciones legales, sino el de poner los recursos y los esfuerzos de toda su acción a solucionar un asunto, pero no en las vías de simple superación de situaciones conflictivas, sino como una meta para el desarrollo de toda la sociedad que conduce.

1.4. La empresa privada tiene que comprender la realidad

“También las instituciones deben procurar la mayor complementación con otras instituciones u organismos, de tal manera que se creen las condiciones de entorno que requiere la microempresa, en los espacios locales, o en gremios”.¹¹¹

En oposición a esta comprensión necesaria, el impedimento para que el nuevo modelo de desarrollo salga adelante está en la empresa privada, la que en nuestros medios, en oposición a lo que ocurre en los países desarrollados, sólo puede asociar el lucro con la expoliación de los trabajadores, en la mayoría de los casos, y la ganancia fácil casi siempre.

“Las artesanías utilizan predominantemente materias primas, insumos y otros materiales auxiliares de origen nacional y por esta misma razón generan importantes encadenamientos hacia atrás, en términos de generación de empleo indirecto e ingresos para un importante segmento de la población económicamente activa del país. Gran parte de los insumos utilizados por las actividades artesanales provienen del sector agropecuario. Otras materias primas como hilos, telas, cueros, metales, etc., además de herramientas, máquinas y otros instrumentos de trabajo, en cambio, son producidos por la grande y pequeña industria nacional, pero son demandados por las artesanías. De esta manera, los talleres artesanales no solamente que proveen a los consumidores (en especial de los estratos sociales menos favorecidos) de una amplia gama de artículos manufacturados y servicios, sino también constituyen un importante factor de producción y demanda en la economía interna”.¹¹²

En el párrafo anterior, se evidencia cómo la actividad artesanal, que en su mayoría está conformada por microunidades, vitaliza a los negocios grandes del país. Aun los comerciantes importadores tienen por clientes a los artesanos.

La limitación que tiene la microartesanía es la de no disponer de toda la maquinaria y la materia prima que podría poner a trabajar por la demanda de mercado, porque no tiene recursos y así, maquinaria, que debía haber sido ya desechada, sigue funcionando, la mayoría de las veces con detrimento del que la opera que tiene que dedicarle muchísimo tiempo productivo a repararla y a manejarla. Si la microartesanía tuviera mejores máquinas sus rendimientos serían mejores y por ende, a más de demandar más maquinaria de los sectores pudientes también demandaría más materia prima.

Pero, a su vez, como la mayor parte de lo que producen son para los propios sectores populares, se da un beneficio para los grandes poseedores porque sus trabajadores estarían en mejores condiciones de vida, por tener productos más baratos a su alcance, sin tener que aumentar sus emolumentos.

“Este tipo de productores copan, en determinados productos, mercados que por diversas razones no son satisfechos por la gran empresa. En

esa medida, la pequeña producción llega a tener un espacio de acción propio fuera de la competencia de la industria mayor, por lo cual su desarrollo sufre menores obstáculos en tanto la realización de los productos es estable”.¹¹³

Es verdad, que los microproductores copan mercado con ciertos productos, lo que es posible porque la grande y la mediana industria dejan resquicios que deben llenarse por la microproducción, con lo que se da una complementariedad, la misma que es de alta dependencia del sector productivo mayor, por la provisión de materias primas, y de todos los económicamente grandes, por el comercio y las finanzas.

Los números, a los que nos hemos referido, evidencian que a las empresas mayores les debería interesar el apoyo a las microunidades, porque ellas se generan como consecuencia de la menor ocupación relativa o absoluta que tienen las grandes, con lo que sirven a mantener más bajo el valor de la fuerza de trabajo de los que laboran en la manufactura mayor.

Especial mención, al tratar de la empresa privada debe hacerse del sector Financiero, el que hasta aquí ha sido repetidamente mencionado, como un ente que no se ha abierto a las necesidades microempresariales.

Vale dejar constancia que muchos de los puntos aquí tratados y, principalmente de esta parte concerniente al desarrollo y al actual paradigma de la economía, han sido dichos por un banquero latinoamericano, lo que contrasta con la actitud de la mayoría de los banqueros latinoamericanos, que en crítica de uno norteamericano “no son capaces de generar ninguna propuesta de acción de acuerdo a sus realidades”.

El problema de las entidades financieras es que no logran la comprensión del beneficio que les reportaría el trabajar con un sector de tantas potencialidades. Esta acción actual recuerda a la de los banqueros, cuando se formaron las compañías por acciones, que ahora son sus sujetos de crédito: “Mientras tanto, el sistema de asociaciones iba desarrollándose sin recibir ayuda sustancial de los bancos”¹¹⁴ se dice de Inglaterra, en donde no se sentía la necesidad de financiar las nuevas empresas, lo que fue diferente en Alemania, en que la banca tradicional no se incorpora al financiamiento, pero si surgen nuevos bancos, en la propia estructura de empresas por acciones,¹¹⁵ así: “...yo diría que la estructura de la empresa

determina mucho las relaciones entre banca e industria, y que, mientras las firmas privadas francesas de tipo familiar muy marcado procuraban evitar toda ayuda financiera exterior, excepto «in extremis», la firma alemana era mucho más abierta y dispuesta a aceptar inversiones y préstamos ajenos.... Alemania, por ser mucho más atrasada, debía crear toda su industria «de novo», y fueron los banqueros y otros promotores los que la desarrollaron dentro del sistema de las acciones”.¹¹⁶

En Ecuador, debemos hacer salvedad del Banco del Pacífico, que por medio de su Departamento de Desarrollo de la Comunidad realiza un trabajo que le permite contar con nuevos clientes a través de sus créditos microempresariales. El Director del Departamento afirma esa confianza cuando dice: “Un banco presta cien millones de sucres a una empresa y por diferentes causas ésta quiebra. Se pierde el capital prestado y los intereses. - Los mismos cien millones prestados a doscientas personas pobres, se recuperan íntegramente en el plazo propuesto”.¹¹⁷

Xavier Chávez ha hecho la publicación de la actividad departamental, que se ha citado, tiene videos, da conferencias, hasta ha organizado eventos para banqueros, sin que ninguna otra institución tenga la menor capacidad de imitarla de lejos. Se ha dicho entre las ONG del área que el Banco del Pacífico puede gritar a todo el mundo lo que está haciendo sabiendo que los otros banqueros son tan sordos que no le oirán.

Nosotros, en la actualidad, en nuestro hacer, proponemos proyectos de inversión para cada caso de microproductores y casi siempre con garantías reales, o sea que se proponen créditos de desarrollo en las mejores seguridades que se pueda dar, sin embargo los entes financieros siguen desconfiando, nos dan sus formularios para préstamos comerciales y terminan negando el crédito por insuficiencia de las referencias comerciales o cualquier otro asunto.

Es tal la costumbre del crédito comercial, que no se avanza a comprender otra posibilidad de crédito y sólo canalizan el de desarrollo, contra garantías hipotecarias y sabiendo que el personal de la Corporación Financiera Nacional, CFN, acepta el proyecto como válido y por ende que va a hacer el redescuento, cosa que no está instituida para los créditos para unidades productivas muy pequeñas, en que la CFN autoriza a dar el cré-

dito a los organismos financieros sin su aquiescencia previa, con lo que logra que éstos no sepan qué hacer.

Las instituciones financieras del país deben comprender que tienen un papel para ejercer en el nuevo modelo de la economía, en la que al sector microproductivo hay que atender para el avance de todos los sectores populares en su conjunto y del país en su totalidad, o serán sustituidos por otras entidades que cumplirán el papel que les correspondía a ellos, como son el FADES y el FIE de Bolivia, el FINANDESI de Perú, SOINTRAL de Chile, que han sido aquí citados, o el Banco Solidario de Bolivia (BANCO-SOL) consecuencia de la transformación de una fundación, que está exclusivamente dedicado al servicio al sector. Porque, como se acaba de ver, en la fase de consolidación del capitalismo, a través de las compañías por acciones, la banca apegada al tradicionalismo tuvo que dar paso a otra forma de banca, por esto en Alemania “Si es verdad que los efectos macroeconómicos directos del capitalismo financiero alemán son problemáticos, se puede decir que este sistema provocó la racionalización de las ramas industriales a las que se aplicó, y, por lo tanto, les permitió competir con éxito con las de los demás países”.¹¹⁸

1.5. La Universidad tiene que reorientarse institucionalmente

“En las condiciones actuales en las que se debate la economía ecuatoriana, caracterizada por una acelerada modernización, ya no es posible que el artesano se mantenga estático, apegado aferradamente a sus precarias técnicas de trabajo. Para aquellos que deseen mantenerse en el actual contexto socio-económico, en calidad de pequeños productores independientes, es cada vez más urgente especializarse y readaptar sus técnicas de trabajo de acuerdo a las nuevas exigencias del mercado. (...) - Una alternativa viable para enfrentar esta situación, sería la de combinar creativamente el trabajo manual y la renovación de sistemas y métodos de trabajo capaz de ganar en eficiencia. Así, por ejemplo, habría necesidad de impulsar el desarrollo de tecnologías apropiadas, adaptar equipos y maquinarias que guarden concordancia con las limitaciones económicas de los artesanos y el tamaño del mercado; mecanizar determinadas fases del trabajo del

taller artesanal que demandan gran esfuerzo físico y que fácilmente pueden ser realizados mecánicamente, sin recurrir a grandes inversiones y sin caer en la producción masiva y en serie, que luego no encuentre suficientes compradores”.¹¹⁹

El planteamiento de Pita es para la Universidad Ecuatoriana, en la parte oficial, tan divorciada de la realidad del país con alguna honrosa excepción, y, en la parte privada, tan adicta a los avances de los países desarrollados, salvo los casos en que se adolece de los mismos defectos de las entidades oficiales.

Hay un desafío de la realidad, como son los sectores artesanales del estudio de Pita, que requieren una respuesta tecnológica; pero no de simple importación de tecnología sino de acoplamiento de los avances de la técnica a una realidad concreta, que de hecho dará la tecnología apropiada, o sea la generada para ser utilizada por los artesanos, en su realidad socio-económica actual, para lograr la futura.

“El enfoque aquí planteado, que se basa en la evaluación socioeconómica de la tecnología y en la evaluación propiamente tecnológica no debe ser apriorístico, es decir, sin relación con los beneficiarios-usuarios; éstos no sólo van a ser beneficiarios del desarrollo, sino que además estarán involucrados en su consecución. Estas personas posibilitarán tal o cual proyecto de desarrollo. Los beneficiarios-usuarios de la tecnología harán que el proyecto tenga éxito o que, por el contrario sea un fracaso”¹²⁰.

Plantea, así, un profesor universitario, la relación con los beneficiarios-usuarios de la tecnología, que nosotros consideramos como vinculación de la Universidad con la realidad, porque las posibilidades de generación de tecnología apropiada debe ser una de las finalidades a cumplir por las universidades y politécnicas como instituciones superiores de educación, que al actuar sobre la realidad encuentren medios para su superación y, por ello, puedan mantener la relación universidad-pueblo, sobre la que tanto se ha decantado y sobre la que nada o casi nada se ha hecho, cumpliendo la vinculación necesaria de la Universidad con los sectores productivos.

¡Qué más sector productivo que el microproductor! ¡Qué más sector de habilidad para generar productos en condiciones desventajosas!

¡Qué mejor sitio de necesidades de aplicación de las técnicas para encontrar mejores procedimientos!.

Una necesidad importante de los microproductores y de los pequeños está en el mejoramiento de los conocimientos técnicos profesionales; pero la capacitación, por la amplia gama de especialidades, no está en la posibilidad de ser atendida por las ONG y las que atienden estos aspectos lo hacen sólo en pocos campos y pequeños ámbitos. Se impone, entonces, la necesidad de utilizar los recursos existentes, que por obligación deberían estar en la Universidad, no como forjadora de profesionales industriales o artesanales, sino como transmisora práctica de conocimientos que permitan la superación en los diversos campos existentes.

En la preparación técnica en el Ecuador hay posibilidades de acceso a formas de mejoramiento de los conocimientos para artesanías y algunas formas microindustriales, en el SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional), pero pese a la importancia de la labor cumplida, quienes llevan la batuta para la enseñanza de formas tecnológicas apropiadas o no, han estado fuera de la formación universitaria o pertenecen a esa formación tan desvinculada con la realidad que copia sin saber por qué y “sin beneficio de inventario”.

La capacitación técnica del SECAP adolece de formas rutinarias y los instructores no se acoplan a las necesidades de los demandantes, sino que tratan, en la mayoría de los casos, de cumplir en alguna forma lo que los programas tienen preestablecido. Igual ocurre, en el sinnúmero de “institutos superiores”, que como comercio educativo han surgido, llenos de títulos tecnológicos, que satisfacen sólo la pasión cartonera de nuestra idiosincrasia.

¿Qué ha hecho nuestra Universidad en respuesta a la necesidad cada vez más problemática de todos los minifundistas del país? Es una pregunta más, que quedará casi sin respuesta.

La Universidad debe buscar y encontrar su papel en el nuevo modelo económico que comienza a imponerse en el mundo, pero debe encontrarlo con suficiencia para adaptarlo a la necesidad de las realidades sociales que se viven, en las que no se puede prescindir de la preocupación por un pueblo cada vez más angustiado por la carencia de medios para su su-

pervivencia, por el aumento de la desocupación, que le priva de usuarios y de la subocupación que le ha llevado a tantas inventivas y a partir entre más y más un pastel que no crece por nada.

Este hecho es un desafío, que requiere respuestas.

2. El esfuerzo de capacitar para la producción

“Al observar atentamente desde esa óptica las dimensiones y características de este sector, bien se puede decir que el desarrollo de las microempresas en nuestros países constituirá un terreno propicio también para el cultivo del talento empresarial, de la capacidad de diseño, innovación y producción, tan necesaria para el desarrollo de los países. (...) Se requiere también el robustecimiento, en calidad y cantidad, de las acciones de capacitación y asistencia técnica, en las áreas propiamente productivas y, principalmente, en las de mercadeo y gestión. -La adecuada e inteligente concurrencia de estos tres factores -crédito, asistencia técnica y capacitación- es la que puede producir el resultado de desarrollo que se desea”.¹²¹

Aceptando que es necesidad generalizada la capacitación, el crédito y la asistencia técnica en las microunidades económicas, en lo dicho por Suárez, se tiene que destacar que la importancia preponderante la tiene el sector microproductivo, por ser el generador de la verdadera solución, que obliga que los recursos existentes se deban centrar a su atención, para que con su progreso puedan alcanzar beneficio los demás sectores y los trabajadores manuales, en su totalidad.

En esta parte del planteamiento, vamos a tratar de encontrar de qué capacitación se trata, cuáles son las deficiencias que se presentan en la que se da y las correcciones que hay que hacer.

Los microproductores están produciendo y lo están haciendo, muchos de ellos con tecnologías, anticuadas, inconvenientes, mal utilizadas, mal combinadas o con cualquier otra deficiencia; pero están produciendo con un mercado para ello. Para llegar a la situación actual, esas personas, en muchos casos, han tenido que pasar por distintos tipos de actividades, por diferentes sitios y, consecuentemente, por diferentes clientelas. Esto se debe a que los móviles son intuitivos o simplemente imitativos de otros,

sin mayor base de conocimientos sobre el mercado y sobre el manejo empresarial.

Siendo de importancia la capacitación técnica y la utilización tecnológica, no es ésta el principal problema que afronta la inmensa mayoría de microproductores en el aspecto de formación, su deficiencia está en el desconocimiento administrativo de su unidad.

2.1. Romper el esquema vertical de transmisión

Dada la imagen que tenemos introducida de lo que es capacitación, de inmediato tendemos a reproducir la forma educativa ilustrativa y, por ello, la tendencia de los programas de capacitación a los microempresarios será de ilustración, aunque ésta se la trate de encuadrar dentro de medios que pretenden ser simples.

¿Qué implica saber el “manejo del crédito” que CONAUPE pone como requisito de conocimiento para obtener el crédito?

¿Qué gana el microempresario que durante 10 horas le digan que hay que manejar bien el crédito, que no hay que desviarlo, que no hay que caer en morosidad, que podrá saber si le va bien o mal, haciendo cada mes balances y estados de pérdidas y ganancias?, cuando a él le invitaron a alcanzar crédito, pasando para ello por el **requisito** de concurrir a un curso de 10 horas. Cuando nosotros hacíamos así el trabajo, todo el tiempo la gente llegaba tarde y después de la primera hora miraban el reloj para ver si ya era el tiempo en que debía terminarse el asunto. Nuestra conclusión fue de que el planteamiento era malo, tanto por el tema mismo que al presentarlo desligado de la actividad del interesado, es algo abstracto, como por la forma de transmisión expositiva, que entra por el un oído y sale por el otro.

Ahora, desde que formulamos la invitación, a través de una promoción puerta a puerta, la hacemos para capacitarse en gestión empresarial, acceder al crédito mediante la elaboración de un proyecto y contar con asistencia empresarial que le permita hacer la aplicación del proyecto y procurar obtener los resultados previstos en el proyecto. Por esto el trabajo de promoción, siendo una invitación a un programa, que entre otras co-

sas, implica el crédito, es una reflexión conjunta sobre la posibilidad de mejoramiento. Así, para la orientación en las consecuencias y uso del crédito, sólo se necesita de dos horas en grupo, preliminares a la capacitación misma.

¿Por qué este viraje? Porque descubrimos que lo que necesita el microempresario no es de una ilustración sino de herramientas convenientes que le sirvan a su práctica productiva, las que solamente podrían ser válidas en tanto cuanto ellos fueran descubriendo su necesidad y alcanzando el elemento que la solucione.

El problema está, entonces, en encontrar el método conveniente y para ello lo válido es recurrir a los métodos de educación popular. Nosotros sólo hemos encontrado uno satisfactorio, que nos ha servido, el de Paulo Freire, que ha sido utilizado como método de alfabetización en forma extendida y que ha sufrido una serie de mimesis en la educación popular, haciéndole perder los aspectos más valiosos de su planteamiento.

No se puede olvidar de que estamos ante personas que, aunque sepan leer y escribir, su actuar permanente les lleva a las formas de expresión oral y no escrita, con lo que todos los asuntos que estén fuera de **su universo temático**, como a cualquier otra persona, le son difíciles de captar; pero también les será difícil el hacer los ejercicios escritos que son necesarios.

Esa dificultad es mucho mayor, cuando la forma de transmisión es vertical, desde el “sabio expositor” hacia el “ignorante receptor”. Ignorante receptor que queda tan ignorante como antes o que apenas puede captar lo que le dicen, por la incapacidad de darse a entender del expositor, que repite sin haber comprendido una serie de términos.

Si se quiere capacitar en formas que son de aplicación práctica, mejor es recurrir a la práctica antes que a las exposiciones teoréticas.

Todos tenemos la experiencia de un método de enseñanza, al que estamos acostumbrados por su utilización, que en lo principal se repite en todas partes, y por ello está totalmente interiorizado como el que hay que emplear cuando se tiene que enseñar. Ese método interiorizado implica un relacionamiento vertical, lo que se convierte en la mayor oposición a la aplicación de un método de relación horizontal en que se trata de captar

lo que dicen los participantes críticamente en uso de la problematización y conducir a los objetos de conocimiento que se propone a partir del universo temático de ellos, o sea de su práctica.¹²²

Aun más, es parte de lo difícil del asunto la propia actitud de los participantes, acostumbrados, a su vez, a la relación vertical, que de hecho pone en posición elevada al capacitador.

Sin embargo, si se trata de cambiar realidades, el primer desafío está en encontrar los métodos que sirven para poder hacerlo y llevarlos a la práctica.

Sabemos que ésta es una proposición difícil, en países en el que estamos acostumbrados al facilismo, tanto los de arriba como los de abajo, entre los que el Ecuador, se encuentra en las primeras posiciones. Ese facilismo, en gran parte, es causa de la realidad en que vivimos y por haber dejado que las cosas ocurran sin encontrar remedio, se está en la situación a la que se ha llegado. Si se la pretende cambiar, las soluciones no son fáciles y se necesita de gran entereza para afrontarlas.

2.2. Buscar y descubrir en común lo indispensable

“Luego de un proceso de trabajo de consolidación de la organización (reuniones de la Junta Directiva, Asambleas, etc.) y si los miembros han considerado la necesidad de obtener recursos financieros para un proyecto integral de todos los miembros o la sumatoria de individuales, se les capacita para iniciar la experiencia de crédito cogestionado Asociación - IDESI, para transferirles luego de 2 años la responsabilidad y la gestión del mismo”.¹²³

Susana Pinilla dice que el IDESI primero consolida la organización para que los miembros lleguen a tomar determinaciones, para llegar a una cogestión y sólo después de dos años transferirles la responsabilidad, lo que nos parece que, aunque la declaración sea otra, se considera a los dueños de microunidades incapaces de valerse por sí mismos a pesar de la organización.

Creyendo en los valores humanos, que se destaca en la aplicación del método de Freire, la simple agrupación de personas que tienen un uni-

verso temático común, aunque sólo fuere el de ser productores, permite afrontar con ellos el descubrimiento crítico de sus temas y de complementar el conocimiento con las aportaciones que fueran necesarias.

En las propuestas de capacitación, en nuestro país y otros lugares de nuestra América, que hacen un innumerable conjunto de ONG, tenemos que lo que hay que “enseñar” a los “microempresarios”, en uno o diversos cursos, es contabilidad básica, mercadeo, administración empresarial, relaciones humanas, legislación laboral, legislación social y otros rimbombantes títulos, que no sabemos si realmente sirven a los microempresarios, pero que muy rara vez se dictan y a muy pocos interesados, salvo los casos, en los cuales, el curso es requisito para llegar al crédito.

Es que adicionalmente al método empleado o, tal vez, como consecuencia del mismo, al sólo proponer la ilustración los temas pueden ser de grande o de poca envergadura, así lo que se está llamando contabilidad básica, que también se pudo llamar contabilidad elemental o introducción a la contabilidad, tendrá que fundarse en el concepto de contabilidad y en las principales normas de la contabilidad, como la partida doble, los asientos y los tipos de libros, lo cual en nada interesa a los “microempresarios”, con lo que cuando se trate de enseñarles cómo deben hacer sus cuentas ya se encontrarán demasiado aburridos con la contabilidad e, inconscientemente, obturarán su entendimiento a tratar asuntos que deberían ser de su interés.

Empeorarán las cosas, cuando el expositor tienda a mostrar su mayor erudición, que de paso puede ser su forma fácil de afrontar la enseñanza, con lo que la contabilidad básica se convertirá en una serie de anécdotas y una serie de nombres, como el siguiente caso oído alguna vez: “Según Taylor, que es uno de los sabios que han desarrollado la administración de empresas, elevándola a la consideración de ciencia y de arte, el balance es el medio por el cual, el empresario puede llegar a establecer la situacionalidad de su empresa, con lo que se dispone, de un instrumento que permite saber si se está progresando o no”. Cabe añadir, que este erudito expositor, aunque habló de pasivos y de activos, nunca llegó a señalar cómo se hacía el balance. Cuando yo pregunté a uno de los alumnos o capacitados, qué era el balance, me contestó que “era un asunto que había inventado un gringo”.

Consideramos que la necesidad del método para que pueda ser eficiente, se tiene que fundamentar en el descubrimiento, y éste sólo se puede dar cuando se parte de lo conocido, de lo que Freire llama el **universo temático** y esto permite que se grave lo descubierto y más aún, que se busque ponerlo en práctica.

Así, partiendo del universo temático de los microproductores se podrá lograr su capacitación en la gestión empresarial de sus unidades, lo que requiere tener claridad de su papel en ellas, de la racionalidad que deben tener sus acciones, de la buena utilización de los recursos y de las formas de control indispensables para que se de esa racionalidad, perfeccionar su experiencia de establecer costos, saber sobre la presentación del producto, la necesidad de realizar cambios sea en su presentación o en modelos, la formas en que pueden incidir en el mercado, el mantenimiento de sus instrumentos y los daños al medio ambiente y las precauciones para evitarlos; pero todo a partir de su propia experiencia, de lo que ellos digan y que se debe convertir en los instrumentos para la búsqueda que permita el descubrimiento. No se trata de discutir y ver quien ganó la discusión, se trata de buscar y descubrir y ver si realmente se ha descubierto la realidad como es, constatándola en la experiencia.

2.3. Aprender en la práctica y practicar para mejorar

“Si el director del taller invirtiera el orden de los fenómenos, es decir que hubiera una transferencia anticipada de los elementos teóricos (antes que se produzcan los elementos prácticos) o se dieran los primeros sin que se sucedieran los segundos, ocurriría una típica ‘donación’ de conocimientos, en la que se aprende, pero no se capacita y para transformar los grupos, organizaciones o empresas de la economía popular en empresas eficientes, adecuadas a sus condiciones concretas, sus miembros tienen que cambiar su comportamiento organizativo y no sólo informarse de modelos de organización sofisticados, los cuales sólo podrían ser asimilados a sus necesidades propias una vez cubierta la etapa de capacitación organizativa básica”.¹²⁴

Fajardo Reina plantea la necesidad de partir de la práctica para que se pueda dar una capacitación; lo que es perfectamente válido para los ca-

pacitandos, mientras que el capacitador debe tener toda la preparación teórica necesaria, que le permita la captación de esa práctica para conducirla al conocimiento.

Esa vinculación desde lo empírico que da la práctica hacia lo teórico implica necesariamente movilizar las facultades del hombre, porque es un ir de lo sensible hacia lo racional, lo que requiere de la reflexión crítica.

Plantearse el descubrimiento, que implica tener criticidad sobre lo que se ha hecho y repetido muchísimas veces, es aprender de la práctica, para poderla conducir mejor.

La capacidad de los microproductores, como personas que tienen una práctica de predominio manual, de poca ilustración, de aficiones sencillas, de un vivir con muchísimas limitaciones, tiene que revertirse dentro de esas limitaciones, para que desde allí puedan obtener su mejoramiento en el manejo de su negocio.

Entonces, el aprender de la práctica impone la necesidad de conocer para conducir esa práctica y, se tiene una apertura para practicar las aportaciones de conocimiento que indispensablemente tiene una capacitación. Así, cuando se enseñan las formas de hacer registros o la de hacer balance se entra a una práctica entusiasta en los ejercicios de aplicación que se hacen, sirviendo lo hecho por cada uno para que críticamente vean todos los errores y los aciertos, lo que debe tener su culminación en la apertura de registros que se hace en las unidades, por la mayoría de los dueños.

Nuestra experiencia es satisfactoria en el asunto; pero para llegar a ella se han hecho correcciones, mejoramientos y hasta sustituciones, con una frecuencia grande.

Desde que aplicábamos la simple exigencia de CONAUPE de capacitar en el uso del crédito, que comenzó, como lo tuvimos que hacer todas las ONG que estábamos contratadas para ejecutar el Programa, con sólo una lista de temas, hasta el curso que ahora planteamos para habilitar en el manejo empresarial, todo ha sido revisado muchas veces, de 10 horas se pasó a 30, de una simple evaluación rápida de resultados a una evaluación seria de captación que la hace el mismo grupo, de una primera guía con su cartilla, a una guía que no alcanza reposo, porque se modifica la forma de hacer una pregunta, se perfecciona uno de los gráficos que se presenta, se

cambia el objetivo; pero lo que es más grave se ha tenido que desechar personal por no estar abierto a la aceptación del método, con el gran esfuerzo que nos implica el tener que capacitar nuevo personal.

Sin embargo, éste es el método que consideramos debe servir para la capacitación empresarial de los microproductores porque sus resultados son enormes, que nosotros los observamos mientras se está haciendo una capacitación, en la puntualidad de concurrencia de los participantes, en el alargamiento a veces de las sesiones sin que nadie muestre apuro por irse, en que no existe deserción, pese a su duración de tres semanas, y, después del curso, en la puesta en práctica, en muchos de los talleres, aun sin que se haya llegado al crédito.

Quienes tienen interés en mejorar la tecnología que emplean, entre los microproductores, lo han hecho, sea porque han adquirido, de a poco, las maquinarias que se han propuesto, sea que con sus habilidades han suplido aparatos o los han hecho ellos. La realidad es que quienes tienen estos propósitos son pocos, porque requiere de dedicación y sacrificio, a lo que, por el propio ambiente nacional, no está predispuesta la mayoría de los dueños, muchos de los cuáles creen que la simple disponibilidad de dinero, permitirá el mejoramiento de sus unidades, con lo que convierten al crédito en un mito, del que esperan su redención sin otro esfuerzo de su parte, asunto que, en gran parte debe ser aclarado en la capacitación.

Entonces, la capacitación debe ser requerimiento de la práctica, debe servir a la práctica y debe ser enteramente práctica; pero con criticidad que fundamente los descubrimientos para que ellos se arraiguen como motores del esfuerzo de aumentar a las actividades ya existentes, las de manejo y control de las unidades.

“Aunque todos estos diversos estratos sociales no tengan la oportunidad de conocer la variedad de tecnologías que están a su disposición, con menor o mayor facilidad, y no siempre puedan escoger el tipo de tecnología más conveniente para sus necesidades, es indispensable que dispongan de criterios para hacer una selección de la tecnología que sea compatible con las condiciones en que su producción se desenvuelve”.¹²⁵

Cuando hemos hecho la consideración sobre el papel de la Universidad para la transformación que se requiere, en el encuadramiento del

nuevo paradigma de la economía, se ha destacado la importancia del perfeccionamiento tecnológico que debe ser objeto de preocupación de ella, pero para capacitar a los microempresarios, a través de propuestas concretas que puedan ejecutar las ONG, con la criticidad suficiente que permita a cada interesado, utilizar esos recursos tecnológicos.

Si no se logra la capacitación en el manejo de las microunidades para que se conviertan en microempresas, y para que mejoren sus procesos técnicos, no existen posibilidades de transformación del sector y que sus avances sean irreversibles, para que redunden en el desarrollo sostenible del país, ocupando el puesto de vanguardia en el nuevo paradigma económico.

Esto impone a las ONG y a las entidades auspiciadoras, públicas y privadas, la comprensión de que la capacitación en gestión empresarial lleva a generar y desarrollar el sentido empresarial, cuya racionalización es imperiosa para poder obtener beneficios suficientes, que permitan el mejoramiento de las familias de los dueños de UPE y una estable forma de participación en el mercado, mientras el perfeccionamiento técnico mejorará los productos y permitirá una mejor operación administrativa.

3. El proyecto condicionado por la realidad

Para poder llegar al crédito, sea de desarrollo o comercial, se tiene que presentar a toda entidad financiera un bosquejo de la realidad existente y una propuesta en qué se va a invertir.

El bosquejo de la realidad, que no lo podemos llamar diagnóstico, recoge datos de su situación económica actual de la unidad, en un balance y estado de pérdidas y ganancias hechos al ojo, en la gran mayoría de los casos y hasta en los que tienen contabilidad. Estos estados, tienen a) elementos fáciles de verificar, caso de bienes raíces, vehículos, movimientos bancarios, algunos valores y los ingresos por sueldos; b) otros más difíciles de verificar como las deudas y las ventas; c) otros que se creen sin más, como los bienes muebles, los enseres, gran parte de los valores y los ingresos por rentas; y d) lo más difícil de verificar es que si lo que se ha presentado es correcto o no, en su globalidad, por ejemplo, si no se han ocultado

deudas, sabiéndose de hecho que las de chulqueros, familiares y proveedores, como los anticipos, se los puede ignorar, porque la institución financiera no tiene ninguna posibilidad de detectarla. Por igual, ingresos provenientes de actividades diversas pueden ser aumentados y egresos disminuidos, sin que la institución pueda pronunciarse sobre su realidad.

Las instituciones financieras piden balances patrimoniales, pero los elementos con los que ellas juzgan una petición de crédito, en realidad sólo tiene una base, el movimiento de cuentas de dinero, con lo que, si fueran consecuentes, sólo deberían pedir estos datos, que son los más fidedignos para individuos y para empresas.

La conclusión que saca una entidad financiera es de que puede o no pagar, la cantidad que se le va a prestar, de acuerdo al análisis de su situación actual, sin que pese lo que puede suceder con el crédito que se va a conceder. Para la seguridad que se pague se examina la garantía que propone, que puede ser personal, prendaria o hipotecaria; prefiriendo, sin lugar a dudas, la garantía personal, de personas que se conoce o se puede establecer que tienen solvencia económica, en base a datos iguales a los del deudor. Si se cree que puede pagar y la garantía es calificada como buena, no hay problema para el crédito, el que debe ser por una cantidad de cierto volumen porque, caso contrario, la cobranza se dificulta, porque si se tiene que llegar a la demanda no interesa, a los abogados, actuar por cantidades pequeñas. Así, al sistema bancario sólo le importa el hoy no lo que suceda con el crédito y, menos, la utilización del crédito como medio para la ejecución del proyecto.

“Me preocupa mucho cómo en este ambiente se modifica el sentido del concepto de ‘proyecto’. Ya es del lenguaje común que ‘proyecto’ significa medio para conseguir recursos externos. Se refiere normalmente a un documento escrito a máquina que especifica objetivos, actividades y presupuestos. Para mí en el sentido tradicional ‘proyecto’ significa un esfuerzo planificado de un grupo de personas para conseguir un objetivo, y modificar determinada situación...”¹²⁶

Sea suficiente esta comprensión de **proyecto** de Alois Möller, que es concreta y correcta a más de criticar la deficiente comprensión, para tener la base del elemento indispensable para el mejoramiento de la economía

popular y la de todo el país: el Proyecto como construcción ideal que tiene que ser llevada a la práctica, en cada caso productivo.

La Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento han exigido para el préstamo la presentación de un perfil de inversión, un plan de inversión o un proyecto de factibilidad según sea el volumen que se va a prestar y tratan de cuidar que se cumpla con lo que se presenta a través de algunos requerimientos que demuestren la corrección de las acciones.

El problema básico, por el facilismo, es que para las instituciones financieras y para los solicitantes, los proyectos son más complicados y requieren, para los empleados financieros salir de las rutinas y juzgar cada caso independientemente, y para los solicitantes, buscar alguien capacitado que pueda hacer el proyecto, para cumplir el requisito.

Sucede, entonces, que el proyecto es requisito y no un planteamiento de superación de la realidad existente y, así, lo toman la mayoría de los proyectistas, que hacen lo suficiente para lograr la aprobación y no lo necesario para lograr la superación de la empresa al actuar de acuerdo al proyecto.

Ante este panorama general, cuando se está planteando, la colaboración con los microproductores para que el país pueda encontrar su desarrollo, se tiene que perfilar lo que es conveniente hacer, para que los resultados sean satisfactorios para todos.

3.1. Establecer los recursos y las limitaciones

“Los grupos populares que son los ‘grupos objetivos’ (target groups) de los programas de desarrollo de centros y agencias, cumplen en realidad muchas de las condiciones que he descrito para los clientes. Puesto que en su mayoría no se trata de sectores proletarios, sino de pequeña producción, generalmente tienen la capacidad de controlar hasta cierto grado sus propias condiciones de trabajo, pero a la vez se encuentran con escasez aguda de los factores principales de la producción (tierra, capital, mercados), por lo que tienen necesidad de desarrollar estrategias para compensar esta falta, y para sobrevivir en condiciones adversas”.¹²⁷

Alois Möller pone en la mira a grupos que son servidos por la ayuda internacional; pero su colaboración no responde obligatoriamente a las condiciones en las cuales se debaten y por ello a las necesidades que les son imperativas. Por ejemplo, para los minifundistas, la principal carencia es la tierra para trabajar, pero nadie les dará dinero en préstamo para adquirirla individualmente, aunque pueden haber donativos de 2 ha. a comunidades de 100 miembros para trabajo común.

Para nosotros, cualquier microproductor es un potencial sujeto de crédito, no importa el tamaño de su unidad y sus instrumentos de trabajo, lo que importa son las posibilidades que originan el proyecto y el cumplimiento de éste.

“No se tiene un diagnóstico preciso del proyecto, de la unidad involucrada o de la región y en general se carecen de sistemas técnicos que permitan discriminar si el crédito es o no factible. Lo que a su vez supone el grave hecho de que se involucra en programas de crédito a productores no excedentarios que no pueden soportar el crédito”.¹²⁸

En esta cita de Baldivia, vale la pena detenerse primero en lo dicho al final por él para luego pasar a la primera parte, ya que su afirmación es contraria a la nuestra en los sujetos de crédito.

Estrictamente, poquísimos microproductores son excedentarios o sea que tienen y ahorran sistemáticamente los excedentes para volverlos a reinvertir productivamente. Los casos de los excedentarios no están entre los que necesitan crédito social o sus requerimientos son para proyectos mucho más amplios, que posiblemente se gestionan de las entidades crediticias ante las que deben tener sus propias referencias por ser buenos clientes, por tanto muy difíciles de encuadrarlos, entre los microproductores, de los que tratamos aquí.

Los demás, microproductores del agro o de la ciudad, conforme van produciendo van consumiendo, así, sólo si hay ganancias excepcionales se da la reinversión. Las ganancias excepcionales no son tanto por la cantidad sino por sobrepasar las demandas que tiene el mantenimiento de la familia, hasta en exigencias de algunos medios para su comodidad, como radio, televisión, aparato de sonido. Esa reinversión se hace en pequeños instrumentos necesarios, mayoritariamente comprados de segunda mano.

Plantearse, que el crédito sólo podría ser para microempresarios excedentarios o de “reproducción ampliada”, en la denominación de la Fundación Carvajal de Colombia, es dar crédito, con un contenido social, a quienes pueden acceder al crédito del sistema financiero formal, sin necesidad de ayuda de ONG alguna, como son gran parte de los usuarios del programa de crédito del Banco del Pacífico, en el Ecuador.

El asunto está, entonces, ¿en cómo dar crédito de recuperación segura a los microproductores que no logran establecer formas permanentes de excedentes?

La respuesta comienza, por la otra parte de la exposición de Baldivia, “No se tiene un diagnóstico preciso del proyecto, de la unidad involucrada o de la región y en general,” a lo que hay que añadir, que aunque los hubiere no son por ramas de actividad, ni para las localizaciones concretas, en las que están los microproductores.

CONAUPE entre las directivas, para hacer la solicitud de crédito, instituyó una averiguación sobre clientes actuales y potenciales, en relación a las posibilidades de ventas, a más de las exigencias de balance y estado de pérdidas y ganancias, lo que puede servir de orientación para saber la situación económica.

Este cuestionamiento tiene el inconveniente de la imprecisión. Cuando se pregunta a un microproductor ¿cuánto vende por mes promedio?, él nos dará una cantidad x . Cuando se le pide que detalle las ventas por cada producto que elabora, el total será diferente de x . Aparentemente, el segundo resultado es más confiable que el primero; pero nosotros no tenemos medio para poder juzgarlo.

Esta imprecisión no tiene nada de excepcional: Si yo preguntara a uno de los gerentes de un banco, ¿cuál ha sido el movimiento promedio mensual de ingresos de su banco en el trimestre de Enero a Marzo, estoy seguro que tampoco podría contestar de memoria exactamente, pese a que puede tener la información registrada y de que hasta se le haya proporcionado ese resultado. Será peor la respuesta, si pregunto cómo distribuyó sus ingresos personales del mes anterior. ¿Cómo podemos pedir exactitud a quien no tiene registros y no tiene una experiencia de abstracciones numéricas, cuando los que tienen esa práctica tampoco tienen esa precisión?

Al establecer un balance y un estado de pérdidas y ganancias, se trata de la UPE, aunque podría incluirse éstos en los patrimoniales del dueño. Esos estados deben ser hechos en el local de la unidad, constatando objetivamente los rubros, sea por datos registrados, sea por verificación física. Hasta ahora son grandes los espacios, en las mejores aproximaciones, entre éstas y la realidad. Se pregunta a un carpintero cuánto tiene en madera y da una cantidad, se hace la constatación física, calculando con los precios unitarios y resulta una cantidad diferente y, aunque no se crea, en la mayoría de casos, la dicha al principio es menor a la real.

Mientras existan datos, el establecer balance y estado de pérdidas y ganancias es fácil; pero cuando no existen y cuando hay una complejidad de productos, todo se vuelve muy difícil y hay que tener paciencia y habilidad para desentrañar los datos.

Para el balance las cosas son relativamente más fáciles, porque se constata lo que hay, aunque se tengan que aceptar, sin mayores evidencias, el dinero en caja y bancos y las deudas.

Para el estado de pérdidas y ganancias las cosas son más difíciles y hay que buscar formas de lograr la información sobre materiales que entran en cada producto, el número de productos que se hacen, en un lapso promedio, y los demás gastos. Para establecer promedios de venta se necesita un lapso amplio de tiempo, con lo que el problema es que los interesados no se acuerdan de todo lo que ha hecho. Por otra parte, no tienen costos de las unidades, porque la forma de hacer presupuestos de costos es muy simplista.

El resultado, siempre que no hayan registros, tendrá formas aproximadas y éstas serán mejores si se busca que se precise en valores las ventas del mejor mes del año y las del peor mes y se pide que establezca cuales meses se aproximan más al mejor mes y cuáles al peor. Con estos datos y los demás que se pueda obtener, es posible hacer una aproximación a las ventas anuales, hasta en los casos complejos.

Con éstas y otras limitaciones, contando siempre con cualquier forma de anotaciones, se tiene que establecer la realidad de cada microproductor, teniendo que calcularse los gastos efectuados, los que en ninguna forma se pueden considerar iguales, en una misma rama de producción.

La realidad de cada productor tiene una condición principal de la que no se puede prescindir. Ella es la forma como incide en el mercado.

3.2. El mercado como condición esencial

Un microproductor está en condiciones de progresar, en tanto cuanto las posibilidades del mercado que haya le sean accesibles. Entonces, si se quiere su mejoramiento, es importantísimo alcanzar que el mercado le permita siempre actuar, lo que requiere conocimiento de la demanda, en sus tendencias, aficiones, acceso y permanencia satisfaciéndola, sabiendo que ella es cambiante, controlada por quienes más capacidad de impacto sobre los consumidores tengan, por precios, por calidad, por presentación y por novedad.

Alcanzar la información de demanda, de negociar, de transportar en condiciones favorables, de saber lo que puede tener más éxito al producir, de mantener formas de control de calidad, de ser instruidos técnicamente para lograr los productos y la calidad de aceptación en el mercado, y de tener un abastecimiento a precios de mayorista sólo será posible en cuanto funcione una organización de comercialización de productores, lo que resalta la necesidad de motivación y el apoyo a la organización, como algo que surja connatural a las otras acciones o como consecuencia de ellas.

Pero, mientras las organizaciones no existan y si el factor principal, que puede determinar que un microproductor pueda crecer, es el mercado, ¿cómo se puede averiguar la relación de éste con el mercado?

Todo microproductor instalado, por chico que sea, tiene su experiencia de mercado. Lo necesario para el diagnóstico, es aproximarse a esa experiencia de mercado. Para ello es importante desentrañar con él cuál es esa forma de incidencia, si ella deja demanda insatisfecha y por qué, lo que necesariamente requiere que se aclare las imprecisiones, se busque cuál es más confiable entre dos datos, como el caso de las ventas o el caso del capital de trabajo que se logra en el balance y el que se logra en el estado de pérdidas y ganancias al establecer el capital con el que ordinariamente se encuentra operando.

Al diagnóstico sobre la relación con el mercado se llega sólo en una forma, la experiencia del interesado, que requiere siempre de profundiza-

ción detenida, con idas y vueltas, sin llegar nunca a saber que tanto se ha llegado a aproximar a la realidad; pero de aquí a trabajar con sólo lo que el interesado dijo, en rápida respuesta, existe un enorme trecho.

3.3. El proceso productivo y su corrección

“Uno de los cambios fundamentales en el mundo actual, quizá el más importante, es que se ha puesto en evidencia para toda la sociedad que el factor de la productividad es esencial en la producción. Los Estados Unidos tienen grandes problemas en muchas áreas productivas porque la productividad en tales ramas comparada con la del Japón o con Europa es muy baja y la competitividad que tienen es muy limitada. Los Estados Unidos han tratado de defenderse muchas veces ante este hecho devaluando el dólar o recurriendo a medidas fiscales o de apoyo a determinados sectores productivos. Sin embargo, hay una realidad insoslayable: en varias ramas de la producción, inclusive en la informática, su competitividad se ha visto mermada por las bajas de productividad y de calidad. - En estas condiciones, los países subdesarrollados tienen que preocuparse por el incremento de la productividad. Es más, el incremento de la productividad y la mejora de la calidad deben ser una de las preocupaciones centrales de la economía”.¹²⁹

Esta evidencia de la productividad, que es necesidad para los países subdesarrollados, tiene que ser tomada en cuenta en el trabajo con los microproductores, para ir en la línea necesaria para el desarrollo, para lo cual es imprescindible lograr la mejora de los implementos de producción, en tanto maquinaria, herramientas, muebles y enseres, a la vez que, en sistemas, métodos y, por todo esto, en una tecnología apropiada, que tiene que caracterizarse por ser extensiva en el empleo de mano de obra y por lo pequeño de sus activos.

Cuando se trata de la actividad agropecuaria, la mejora de los medios productivos se relaciona con la posesión de tierras productivas satisfactorias, lo que implica la disponibilidad de medios para poder ampliar las extensiones de los predios de los minifundistas, ya que las áreas actuales no permiten la tecnificación y, por ende, la mejora de la productividad.

Para lograr esa superación productiva, es imperativo conocer la forma en que se realiza esa producción, como elemento principal del diagnóstico. Esto impone el conocer el proceso productivo, en sus pasos detallados, en lo que nosotros decimos “la línea de producción”, que en muchos casos hay que establecerla para cada producto o para grupos de productos. Fijar cómo se da la línea de producción permite establecer los pasos para la elaboración de un producto, las personas que intervienen, los instrumentos que utilizan y el tiempo que se requiere en cada paso, con lo que se logra la aclaración de muchas cosas al microproductor, y al asesor le da claridad sobre los pasos, para ver la congruencia del proceso, las necesidades que se puedan dar para dinamizarlo, por tanto el requerimiento de otras máquinas y, en general, la distribución del trabajo y los procedimientos, que por los factores tiempo, personal e instrumentos ocupados, se puede lograr sin ser especializado en la rama a la que pertenezca el dueño.

Los pasos de la línea de producción, en cada producto, dan datos concretos para los costos y sobre la utilización de mano de obra. Con lo que, en un conjunto sintético, se puede tener uso de máquinas, tiempo de trabajo y tiempo correctamente ocupado de cada trabajador.

Entonces, en la búsqueda paciente y constante de la incidencia en el mercado, del balance, del estado de pérdidas y ganancias, de capital de operación utilizado, establecido por la rotación de los valores necesarios para cada rubro, del establecimiento detallado de la línea de producción o de las diferentes líneas si hay distintos productos, se tiene los elementos para llegar a un diagnóstico de la situación del microempresario, lo que por cierto no es sencillo, por la carencia casi total de registros confiables; pero es imprescindible como aproximación, si se quiere tener un proyecto que se pueda llevar a la práctica.

Para buscar la concesión de un crédito que sea favorable al microproductor, el diagnóstico tiene por principal factor el conocimiento de las posibilidades de crecer en el mercado, que es la base para establecer una propuesta conveniente, en la elaboración del proyecto.

Sabiendo costos y viendo que descuentos se puede lograr por el aumento de las cantidades de materia prima a adquirir, se completa los re-

querimientos para hacer el proyecto de inversión. Este podrá tener un lapso de aplicación, de acuerdo al tiempo de consumo de la cantidad de materia prima, en el mínimo que sea rentable.

Con esto, el proyecto se puede reducir a establecer un nuevo estado de pérdidas y ganancias y la necesidad financiera indispensable para ello. La diferencia de este nuevo estado y el que se ha venido dando es el resultado que se obtiene como consecuencia de la nueva inversión.

La parte técnica queda resuelta si las utilidades nuevas permiten pagar la inversión en capital de operación y en activos fijos, en un determinado plazo y cuotas. Entonces hay una rentabilidad conveniente, porque se puede pagar el préstamo y se puede tener un excedente, más todavía cuando en ese estado nuevo de pérdidas y ganancias se haya incluido la depreciación, como la cantidad que se debe guardar para reponer los activos fijos. De acuerdo al tiempo que se requiere para llegar a la nueva situación o sea a los ingresos planeados, se debe establecer el período de gracia, que puede hasta diferir el pago de intereses, si fuere necesario. Si no se puede pagar el crédito, entonces no hay rentabilidad conveniente y se tiene que replantear la propuesta o se la tiene que abandonar por inconveniente.

La parte que no queda resuelta es la confiabilidad, cuando se ha laborado a partir de datos que no son fidedignos. La única posibilidad, entonces, de no poner en riesgo al interesado, es el uso de coeficientes de seguridad en el trabajo. De acuerdo a cómo se ha logrado la información y a la estimación de su fidelidad, se introduce un coeficiente de seguridad, en relación a las utilidades, que, en nuestra experiencia, ha variado entre 1,4 y 2,6. O sea, que con el resultado de las utilidades que salen en el proyecto dividido para el coeficiente, se ve si hay capacidad de pago y el tiempo en que podría cancelar, con lo que queda determinado también el plazo y las cuotas.

El proyecto es relativamente fácil de hacer, porque la dificultad está en el conocimiento de la realidad y en diagnosticarla, para cambiarla, mejorándola; pero el proyecto, para cumplir con esta finalidad depende de los datos obtenidos de esa realidad, sin seguridad sobre los mismos, lo que implica una amplia capacidad de discurrir que debe tener el proyectista para hacer la proposición conveniente para el mejoramiento sustentable

del microproductor, que por sus limitaciones, tiene que recurrir a él y de cuya propuesta depende el éxito o el fracaso, por tanto el porvenir de una familia de escasos recursos.

3.4. Disminución de costos para la rentabilidad

El trabajo de asesoría está condicionado porque el crédito debe ser un medio para lograr la superación de la UPE en forma irreversible, como instrumento importante al igual que la capacitación en manejo de la empresa y la asesoría de gestión y de correcto manejo técnico, para ello se tiene que buscar la rentabilidad.

Para nuestro caso, creo que, sin excepciones, no hay posibilidad de lograr la rentabilidad por una producción masiva que baje los costos, porque las microunidades productivas, por su propio tamaño no pueden lograr el abaratamiento por la rentabilidad del trabajo, que implica máquinas diversas y que los procesos se mecanicen al máximo.

El camino más fácil, para los microproductores, para lograr rentabilidad o aumentar la que existe, se encuentra en el ahorro en los costos, lo que solamente ha tenido hasta hoy aplicación en el disminuir el pago de la fuerza de trabajo, como también lo hacen las empresas mayores, en nuestro medio.

El ahorro de costos que se tiene que plantear se encuentra en dos aspectos necesarios: a) la racionalización de la participación de los trabajadores en la línea de producción con la utilización conveniente del tiempo; y b) la disminución de los costos de la materia prima, que se puede alcanzar por la compra por lotes que impliquen menores precios o mayores descuentos de los proveedores y ahorro en el transporte.

La participación correcta de los trabajadores, puede ir unida al aumento de su remuneración, porque la racionalidad es la utilización productiva de todo el tiempo que se contrata con los mejores resultados. Esto implica, necesariamente la especialización, cosa que debido al origen artesanal o a su permanencia como artesanía de varias microunidades, es contraria al empleo actual, en que cada trabajador debe realizar todo el proceso o una gran parte de él. La especialización implica la utilización conve-

niente del tiempo de trabajo en las actividades para las que se está mejor capacitado o para las que se tiene mayores habilidades. No tiene sentido, entonces, que un maestro carpintero con una alta habilidad de tallador, tenga que comenzar por preparar la madera, bajándola de la pila, trasladándola a la canteadora, luego a la sierra, preparando cada una de las piezas, etc. etc, hasta llegar a tallar y seguir luego con otras cosas. En la preparación de la madera se podrá usar aprendices, en las otras partes carpinteros especializados en esas tareas, mientras que el tallador sólo atenderá todo lo que hay que tallar.

La introducción de la especialización es una de las formas de ahorro que se tendrá en el empleo de la mano de obra y como se ve, es totalmente compatible con el aumento de las remuneraciones, cuando se logra ahorros de tiempo y mayor obra realizada.

La compra al por mayor de las materias primas, fuera de ahorrar tiempo al dueño, que debe dedicarlo a las actividades administrativas, implica el ahorro en dinero de porcentajes, que el caso de los elaboradores de camisas, puede llegar hasta el 60%, que es la diferencia en los precios entre comprar en un almacén por cuatro o cinco metros de cada uno de 6 ó más colores y comprarlo por piezas en la fábrica; pero piezas de 50 metros cada una.

La necesidad aquí está en contar con el capital para hacer la inversión y ésta es, en muchísimos casos, la necesidad que se da para la obtención del crédito. Si yo ahorro un 10% en el costo de la materia prima en el mes y tengo que pagar el 3 ó 3,5% mensual por costo financiero, evidentemente, que estoy haciendo un buen negocio.

Al darse un aumento en la producción, porque las posibilidades de mercado permiten, se da un ahorro en todos los costos indirectos, los principales de los cuales, para los microproductores, están en el arriendo y en la depreciación, dado que ésta se la calcula por tiempos fijos, de vida útil.

Se tiene que decir, que en nuestros países, la vida útil de una máquina de un microproductor excede, enormemente, los tiempos que consideran los productores de ella. Así, una máquina nueva se estima que puede durar 10 años. El asunto está en, ¿qué tiempo de duración se da a maquinarias, que tienen 15 ó 20 años de existencia y todavía están en plena acti-

vidad? y que, algunas veces, serán el objeto de compra, porque todavía tienen condiciones para seguir produciendo. Nosotros estimamos entre 2 y 5 años, de acuerdo al estado en que se encuentren. Así, lo que en cualquier otro caso se debería considerar valor residual, aquí se tiene que considerar como período de vida útil.

La realidad de la duración de éstas máquinas sobre el tiempo establecido por los fabricantes, está en las horas de ocupación. En el caso de los microproductores, las máquinas son instrumentos de aceleración de los procesos, pero que no se encuentran permanentemente ocupadas, así, el tiempo de vida de ellas es mucho más largo, porque la duración estimada por los fabricantes es para un trabajo permanente y continuo. No se puede ignorar que otro factor de alargue de la vida está en la reparación que, en nuestros medios, por el bajo costo, permite habilitar maquinarias que, en los países desarrollados, se las consideraría chatarra.

El asunto de la disminución de costos, implica entonces, una racionalidad productiva, que tiene que ser considerada en el proyecto, pero que debe ser comprendida por el dueño para que la pueda poner en práctica, porque al no hacerlo, no se lograrán los ahorros y el proyecto puede estar en riesgo de fracasar en la ejecución.

3.5. Hacer microempresarios el objetivo

Si la capacitación, por una parte, proporciona los elementos de conocimiento para poder introducir la racionalización en la administración de las unidades productivas y el diagnóstico y el proyecto establecen todas las formas en las cuales se tiene que actuar para lograr una mayor rentabilidad, se propone para los microproductores, que persigan el lucro y que lo alcancen con eficiencia. En otros términos, se está planteando que se conviertan en empresarios.

La limitación de tamaño de sus unidades permite que con conocimientos prácticos de manejo y aplicaciones adecuadas, se pueda tener una conveniente forma de gestión, lo que significa que cada microunidad tenga un microempresario, que la sabe conducir convenientemente y la vuelve rentable.

Así, hasta la fase llegada, se ve la posibilidad que de microproductores se pase a microempresarios; pero esto será más efectivo, cuando se tenga que afrontar una nueva práctica, que es más amplia que la que antes ha existido, por razón de la utilización del crédito.

4. El crédito consecuencia del proyecto

“Estos problemas no son resueltos por el sistema financiero nacional, puesto que éste rara vez cumple objetivos de fomento y desarrollo; cuando lo hace, es casi siempre en función de intereses de la gran empresa”.¹³⁰

Afirmación que presenta una realidad de tanta evidencia que requiere detenerse a considerarla, cuando lo que se necesita es que el crédito para las microunidades productivas sea consecuencia del proyecto y sirva para que se pueda ejecutar.

Para muchas instituciones, en sus tareas con microproductores y con unidades populares de servicios y comercio, el “financiamiento microempresarial” es sinónimo de crédito, en la misma connotación que da el sistema bancario cuando concede el crédito comercial, o sea aquel crédito que no importa en que se use, sino que el prestatario tenga capacidad para pagar.

En cambio, las grandes, medianas y pequeñas empresas y las entidades financieras para la producción, consideran al financiamiento como parte del proceso que asegura el desenvolvimiento futuro de la entidad y por ello reducen al máximo los riesgos de la ejecución y de la parte del financiamiento que se haya concedido como crédito.

Si se acepta, para el actuar con los microproductores, el financiamiento como medio para el desarrollo individual y social, entonces la acepción que se usa en los altos niveles de la producción es la que debe ser aplicada, lo que obliga a revisar todas las condiciones y situaciones sobre las que hay que operar para lograr efectividad.

“En el concepto y perspectiva de la banca nacional, la financiación a micro-productores trae consigo demasiados riesgos y altos costos de operación. Consideran a las pequeñas unidades económicas como entida-

des de incipiente organización, lo que no garantizaría el logro de resultados económicos satisfactorio, al mismo tiempo de ser extremadamente vulnerables a las presiones e influencias del entorno. - La actitud del sistema financiero nacional, en su generalidad, es extremadamente rígida en la concesión de créditos a estas unidades económicas. Las condiciones exigidas se vuelven inaccesibles a los micro-productores, especialmente a lo que se refiere a las garantías y a la demostración de la factibilidad económica de sus proyectos. En tales circunstancias, nos encontramos que la mayor parte de estas pequeñas organizaciones empresariales no tienen posibilidades de acceder a un crédito”.¹³¹

Estas consideraciones del FIE tratan de Bolivia; pero parece que se describía al sistema financiero ecuatoriano, lo que ratifica la similitud que se da entre todos nuestros países y con los demás subdesarrollados, como actitudes concretas y erradas de las entidades del sistema financiero, con algunas excepciones, como es el caso del Banco del Pacífico, que define su programa de Desarrollo de la Comunidad, así: “Es una línea de crédito y un proceso de capacitación, acompañado de asesoría técnico-administrativa dirigido al desarrollo de nuestras áreas marginales de bajos recursos económicos para ayudarlos a mejorar y adecuar la producción mediante el financiamiento de capital a mediano y largo plazo”.¹³²

Por una parte, se tiene la actitud equivocada de los bancos, que se justifica a través de una poco enaltecedora afirmación, de que el crédito a microproductores tiene un alto costo de operación, lo que solamente es cierto en cuanto la tendencia de los personeros de bancos de considerar que los créditos pequeños tienen que tener el mismo tratamiento que los grandes. En verdad, si se supiera sistematizar el procesamiento de los créditos para los microclientes, representaría una disminución general de costos, porque los requerimientos nuevos son ínfimos, en relación a los costos establecidos por toda la demás actividad bancaria. Por otra parte, se tiene lo que debería ser la obligación de los bancos, apoyar el desarrollo nacional, con la búsqueda de usuarios, su preparación, crédito y asesoría que solamente hace un Banco, actualmente en el Ecuador.

Ahora, esas funciones que se acaba de enumerar o una parcialidad de ellas, las han asumido, para facilitar las cosas, las ONG.

En los casos que la promoción, capacitación, asesoría y seguimiento, se debería dar una vinculación de las ONG con la entidades financieras, formando un par, cuya forma operativa sería la de un equipo de fomento.

“Las garantías son un elemento accesorio en el otorgamiento del crédito, y están supeditadas a la solvencia moral del solicitante y mérito del negocio. Ellas son un instrumento que permite asegurar la cobranza ante algunas eventualidades, y deben estar dimensionadas a lo que efectivamente el negocio esté en condiciones de ofrecer”.¹³³

Todas las garantías son buenas para los clientes pudientes, pero en cambio de principio las instituciones financieras ven con desconfianza las garantías de los microproductores, aun en los casos que se les proponga garantías reales. Lo peor de todo es que ninguna institución, que conozcamos, tiene una organización para proceder a establecer la prendada con el seguro pertinente, con lo que dejan al usuario a expensas de su inexperiencia, para hacer esos trámites.

“El acceso al crédito de microempresas del Banco del Desarrollo se realiza básicamente a través de la conformación de grupos de crédito, donde sus miembros comparten un nivel socio-económico parecido, gozan de una confianza recíproca y practican una autodisciplina. Este sistema se conoce con el nombre de Grupos Solidarios y, en nuestro caso, fue inspirado por la experiencia de Grameen Bank, de Bangladesh, la cual adaptamos convenientemente a la realidad de la capital de Chile, muy distinta de la del país asiático”.¹³⁴

En el Banco de Desarrollo de Chile se tiene otra de las pocas entidades del sistema financiero de nuestro continente que ha incursionado satisfactoriamente en el crédito a las UPE, aun utilizando algo tan interesante como las garantías a través de los grupos solidarios, lo que consiste, que se dan garantías personales unos a otros en la siguiente forma: supongamos un grupo de 6 interesados, cada uno de ellos firma como deudor del crédito que se le concede y los otros cinco como garantes, así cada uno es una vez deudor y 5 veces aval; pero en todos los 6 casos hay los 6 responsables del pago. Esto tiene la ventaja de la preocupación de unos por el resultado de los otros y, si es necesario, la ayuda mutua para que se cumpla

con las obligaciones. Para cualquier entidad financiera consciente, la solidaridad del grupo debería ser una muy buena forma de garantía.

El crédito, como un factor importantísimo para el progreso de las UPE, impone que deba cumplir con condiciones que permitan ese avance y, por ende, la seguridad de la recuperación, preocupación de los financistas.

4.1. Nada menos ni nada más

“Con una adecuada evaluación del negocio se obtienen los períodos de amortización, plazos, etc., que deben determinar las condiciones del crédito, y logran dimensionarlo a las características de aquél. En consecuencia los sistemas de administración de créditos tienen que ser flexibles para adaptarse a las diferentes demandas reales”.¹³⁵

Guillet y Bernal son representantes de una institución de crédito, que a la vez hace la preparación del usuario. Su propuesta no es la de que se haga un proyecto sino se elabore una solicitud, pese a lo cual, se considera que el sistema de créditos debe ser flexible, lo que se encuentra muy distante de emplear las formas rutinarias bancarias para tipos de crédito muy diferentes a los usuales.

Consideramos que el crédito es resultado del proyecto, por lo que la necesidad del mismo tiene asideros en la realidad de la que parte el proyecto y la posibilidad de su pago depende de la validez de éste y su correcta ejecución.

Si se pide más dinero del que se necesita, se tiene que pagar intereses por un valor que no da ningún beneficio a la unidad, porque se disminuyen las ganancias; si se pide menos de lo que se necesita, se corre el riesgo de no poder ejecutar el proyecto y que se embarque en un problema que, en cualquier forma que se solucione, será perjudicial para el interesado, aunque sólo fuera en tanto truncar sus expectativas. En este caso, lo grave sería hacer uso del dinero insuficiente y llegado el momento no poder pagar y terminar en peor situación que la que se tenía antes del crédito.

Uno de los problemas, en la aceptación del volumen del crédito por los interesados, es que subyace en ellos “un valor mítico al dinero” que les

hace creer que por el hecho de tenerlo se mejorará económicamente. Por esto se dan empecinamientos en cantidades predeterminadas que se necesita, sin aceptar las razones para que sea mayor o menor el crédito; pero, también, los empecinamientos se deben a que se ha pensado en hacer desvío del uso, sirviendo sólo de pretexto el crédito para la UPE.

“En esta etapa se aplica la Encuestas de Evaluación Técnica Económica en la microempresa comprobando la existencia física de los bienes y revisando la documentación que sustenta la propiedad o sanidad de las mismas. - Luego de aplicar la encuesta y consistenciar(sic) la información obtenida, se procesa en un sistema mecanizado que permite obtener el Balance General, Estados de Pérdidas y Ganancias, Flujo de Caja Proyectado y los principales ratios financieros de gestión, solidez y rentabilidad”.¹³⁶

En esta apreciación, la referencia es al FINANDESI y, por el contrario de la forma usual de los bancos, se procede con ligereza al crédito, con formas mecanizadas de presentar los elementos de situación y solamente el flujo de caja, como un elemento de proyecto. En este procedimiento el riesgo de que no se pague es mayor, por falta de información actual y de una propuesta de lo que se va a hacer con el crédito.

En los casos que se tomen medidas de seguridad con el uso de los coeficientes como hemos propuesto, lo más probable es que el crédito pueda ser pagado antes, si los ingresos son cercanos a los establecidos en el proyecto. Nadie estará perjudicado si está en capacidad de pagar antes, en cambio, sí lo estaría si no pudiera hacer los pagos oportunamente.

4.2. El crédito ingrediente indispensable, cuando es suficiente

¿Podrá alguien asegurar que el crédito que se ha concedido en los programas oficiales ha servido realmente a todos los que lo han alcanzado?

En nuestra iniciación, en el Programa CONAUPE, nuestra intervención fue improvisada, pero seria, por eso pudo darse una recuperación de crédito satisfactoria, en que la cartera incobrable no llegó al 1%. En nuestra inexperiencia, un banco redujo las cantidades a prestarse y sabemos, por beneficiarios que siguen relacionados con FUNDAR, que el primer

crédito les sirvió muy momentáneamente, porque cuando lo pagaron quedaron en la misma situación que antes de recibirlo. Hubo un caso que adquirió una máquina de coser y que la vendió para cancelar el crédito.

De otras fuentes, tenemos certeza que hay beneficiarios de crédito que no lo han podido pagar, porque les ha ido mal con el mismo y que han terminado deshaciéndose de lo adquirido para poder pagar ante el requerimiento judicial.

En esto del crédito no satisfactorio, conocimos un caso de un carpintero que tenía en maquinarias 14 millones de sucres, las últimas adquiridas con préstamo del Banco de Fomento. La casa con un terreno delantero eran propias, tenía un galpón delante con madera, ocupaba el piso bajo abierto con el taller, el primer piso alto con la vivienda y el segundo con bodega y local de lacado. Entregaba sus muebles a una firma de una población cercana. Tenía desesperación por un crédito y se había dirigido a dos ONG que trabajaban con CONAUPE y le habían hecho solicitudes de crédito, sino que no lo habían podido conseguir. Cuando se relacionó con nosotros un asesor nuestro le hizo el proyecto con crédito por 4 millones. Por deficiencias que se estableció en el Proyecto, fui con un asesor nuevo a hacer la asesoría para corregir el proyecto y descubrimos, los errores reunidos: a) inconveniente forma de tener la línea de producción; b) parte de la maquinaria que se había comprado con el préstamo del Banco de Fomento estaba empacada y se alegaba falta de fondos de operación; c) al revisar la situación encontramos que, sin aumentar el costo financiero por el préstamo del Banco de Fomento, la persona entregaba al comerciante los muebles en un precio inferior al costo. Se le indicó este hecho y dijo que no podía hacer otra cosa ya que el comerciante le imponía los precios, se le manifestó que era preferible no seguir produciendo a vender los muebles en ese precio y que, para colaborar nosotros con él, lo primero que debía hacer era buscar nuevos clientes para colocar los muebles, porque caso contrario iba a la quiebra. Supimos después que tuvo que vender la propiedad para poder pagar las obligaciones, que fueron mayores que la deuda al Banco de Fomento.

Claro está que en este caso, quien hizo el asesoramiento para el crédito del Banco de Fomento debió ver que no sólo era necesario capital pa-

ra activos fijos, sino también de operación y, si hubiera tenido que elaborar un proyecto habría encontrado que los precios a los que vendía no eran compatibles con la situación del crédito.

Sin lugar a dudas, el caso anterior, cuenta con todos los errores, hasta el del asesor de FUNDAR, que creyendo favorecer al interesado le justificaba su deseo de crédito con el proyecto, asunto que es el mayor peligro que tienen los asesores: ablandarse ante la aparente necesidad del solicitante, con lo que en lugar de tener un proyecto para la superación de la unidad, se tiene un proyecto para cumplir con el requisito del crédito.

La búsqueda de que el crédito sea el conveniente y contra proyecto, es delinear características que debe tener el crédito. Esto dice que las entidades financieras, por sí y ante sí, no pueden modificar el proyecto, lo que podrán es pedir que se les aclare el mismo o recomendar que se modifique, pero no cambiar con sólo los elementos que ellas tienen y peor aún, cuando éstos son sólo la forma rutinaria de proceder a aceptar los créditos.

4.3. El crédito a tiempo es el único conveniente.

“Adicionalmente, dicha forma de otorgamiento se ve afectada en la cercanía con el cliente, que es necesaria de establecer para entregar productos adecuados a cada empresario, y oportunos en el tiempo”.¹³⁷ Esta afirmación de una entidad de crédito, que se ubica junto al cliente para entregarle en forma adecuada y “oportunos en el tiempo” magnifica el procedimiento, porque el problema principal con el sistema financiero, por todas las causas, ya dichas y las adicionales que fueren, es que para conceder un crédito demoran tremendamente y siempre tendrán justificación para hacerlo, siendo uno de los recursos comenzar a exigir más papeles, sean o no correspondientes al programa de crédito en el que se debe hacer la concesión.

Desde que nos iniciamos en el programa CONAUPE, hemos trabajado con 12 entidades de crédito, 11 bancos y una cooperativa de ahorro y crédito y hasta ahora no encontramos la primera que despache los créditos con agilidad, por lo que seguimos buscando las entidades financieras ágiles.

El microproductor que, casi siempre, tiene necesidades estacionarias, con cierta previsión para la temporada favorable o para la siembra busca el crédito; pero al darse las demoras en el organismo financiero, pierde la oportunidad y son muy pocos, los que rechazan el crédito inoportuno, la mayoría lo acepta y no siempre le puede ir bien con él, principalmente, en los pagos iniciales. Así, el riesgo que se ha buscado evitar con el proyecto, pasa a ser decisivo por la demora del crédito.

En nuestra experiencia tenemos que, créditos solicitados en Octubre para la temporada navideña, salieron en Febrero o Marzo, llegando al colmo, con un determinado banco, que concedió un crédito y cuando se fue a hacer las inversiones el dinero no alcanzaba, al constatar cuando se había hecho el proyecto, se encontró que las facturas proforma tenían trece meses, la última elaboración de la solicitud, la tercera, tenía 7 meses de hecha. Lógicamente que se tuvo que pedir una ampliación del crédito, la que nunca llegó a salir.

En los créditos con redescuento, ordinariamente los bancos, para que se haga efectivo, esperan que llegue el dinero del redescuento, así se dio un caso, que a los 25 días de haberse hecho efectivo el crédito, se tenía el primer vencimiento trimestral. Como los créditos con redescuento, tienen la característica de que en la fecha de vencimiento se cancelan los dividendos del redescuento, no hay posibilidad de aplazamiento, así el señor tuvo que pagar el dividendo de lo que debía ser capital de trabajo que no pudo utilizar.

“Quien da pronto da dos veces” dice el adagio y en los créditos microempresariales, el crédito ágil es el crédito conveniente y así las cosas podrán salir bien.

4.4. Los financistas de tercera los dispuestos a financiar

“Dejando de lado el análisis de las causas estructurales tanto a nivel interno como externo, acojo tres causas venidas por Ernest Brugger y que se acoplan de manera cabal al objetivo de esta reflexión: El crédito al servicio de la microempresa.

“- El descuido y marginamiento a las pequeñas empresas.

“- La falta de mercados abiertos tanto para los factores de producción como para los consumidores.

“- Las restricciones tanto institucionales como legales que estancan la iniciativa y dinamia sobre todo de las microempresas”.¹³⁸

Es importante esta cita de Gaibor, porque viene de alguien que dirige una cooperativa de ahorro y crédito, y porque las afirmaciones de Brugger vienen de la realidad, que todavía puede ser más grave, porque no hay descuido en el trato crediticio del sistema financiero, sino un marginamiento casi total, que deja el crédito a los microproductores, principalmente, en manos de los usureros.

La Corporación Financiera Nacional, CFN, como banca de segundo piso, tiene el FOPEM, Fondo para la Microempresa, que necesita para operar de las instituciones de primer piso. En las posibles utilizations del crédito dice, que por una vez se puede destinar el crédito o parte de él a cancelar créditos onerosos, no pudiendo dedicarlo a cubrir otro tipo de deudas.

Esta cuerda disposición de la CFN, que si se pusiera en práctica permitiría beneficiar a una buena porción de microunidades, con un 6% mensual, por lo menos, de su capital de operación, no puede llegar a cumplirse en un alcance de alguna consideración, porque las entidades financieras no entienden que a más de beneficiar al desarrollo, tienen plena seguridad de la recuperación, en la baja del interés del 10 o más por ciento a alrededor del 4% mensuales.

“La novedad de nuestra acción es que ésta es realizada por un Banco privado. En efecto, somos el único banco en Chile que tiene un producto de crédito para microempresarios. Se pueden evocar unos cuantos bancos que apoyan a la microempresa en forma indirecta; pero muy pocos que lo hagan directamente. - Es importante hacer mención a esto porque, sin lugar a dudas, la primera y gran lección que se desprende de la experiencia del Banco del Desarrollo es que un producto de crédito -y en el futuro una gama amplia de servicios financieros- para microempresarios, es una realidad posible y de enormes proyecciones”.¹³⁹

En nuestro país, por el contrario, el crédito usurario ha cobrado tanta ala que se dan estas circunstancias extremas: El cobro del 10% en el

día, en los préstamos que hacen ciertos agiotistas, en los locales de mercados de alimentos, en los días de feria. Se hace el préstamo a primera hora de la mañana para que puedan abastecerse y a las 4 ó 5 de la tarde están recuperando el dinero con el interés, esto es si no descuentan primero el interés, con lo que realmente éste habría sido del 11,11%.

Se ha encontrado la modalidad de pago por cuotas, entonces el prestamista establece, 12% de interés mensual para que pague semanalmente, en el caso más extremo. Cuántos meses quiere tener el préstamo, supongamos 3. Calcula de inmediato que el interés que genera el préstamo es el 36%, lo suma al capital y lo divide para 12, entonces establece la cuota de pago, sin recordar que el trimestre tiene 13 semanas y no 12, con lo que, adicionalmente, se está beneficiando en el tiempo de prestación. Si se hicieran las cuentas como correspondería, ese interés tiene una tasa efectiva anual de 170,66%. Sabemos de una “financiera”, que hace lo mismo, pero sólo en cuotas mensuales.

Por otra parte, la mayoría de los usureros, cuando piden prendas, las reciben en depósito, con lo que en los casos de producción, sólo podrán ser pequeños los créditos que se logren, porque no pueden los microproductores entregar sus maquinarias, sino artefactos domésticos, como prendas.

Otra “financiera” opera con tasas bancarias, claro está un poco más altas que las del banco de más alta tasa activa; pero lo hace contra prendas o hipotecas y en el caso de prenda hay que entregársela a ella.

Pese a todos estos inconvenientes, los prestamistas más ágiles, cobran tasas del 10% mensuales, aceptan garantes personales, que ellos conocen, porque son del ámbito en el que operan o sobre los que pueden pedir referencias, reciben cheques y letras simultáneamente, descuentan la cuota de pago del primer mes y dan el dinero. Si la persona ya es cliente, la demora en la concesión del crédito no alcanza a una hora, siempre que el prestamistas disponga de fondos y de una o más semanas cuando no dispone, hasta recibir pagos que le hagan clientes u obtenga otros ingresos.

Hemos visto la demoras que se dan en el sistema financiero oficialmente aceptado, lo que significa que un microproductor que requiere el dinero para un momento determinado, la necesidad estacionaria por ejemplo, no puede recurrir a una intermediaria del sistema oficialmente

reconocido, a no ser que tuviera una capacidad de previsión de más de 8 meses de anticipo. Creemos que no hay microproductor que pueda hacer una previsión de tan largo plazo.

Entonces, por las razones que muevan a su acción, los usureros del barrio son los que tienen la clientela del sector; pero por más grandes que ellos sean, tienen una limitación en la disponibilidad de dinero, por no tener la capacidad de acopiar fondos ajenos para operar, como lo tienen los entes financieros.

El microproductor, que comparte la capacidad de crédito de los prestamistas con los dueños de las otras UPE y los trabajadores necesitados, está muy limitado para poder conseguir un crédito oneroso, el que no siempre es oportuno, al contrario de lo que se ha afirmado por la mayoría de los que “trabajan con microempresas” sobre el crédito usurario, porque más son las veces que no hay disponibilidad que las que hay, con excepción del caso de los vendedores de feria, que siempre lo tienen a su alcance, al 3650% anual.

5. El cumplimiento para alcanzar los logros

5.1. Invertir en lo establecido

“Llegamos entonces a comprender que una entidad financiera orientada al desarrollo del sector microempresarial, con interés social y nacional, combinado con un concepto de entidad comercial moderna; puede ser un instrumento de primordial importancia en el desarrollo integral de un sector económico y social del país”.¹⁴⁰

Conclusión completamente acertada de Susana Pinilla y el FINANDESI, pero que obliga a profundizar, cómo se la puede hacer realidad.

La mayoría de las entidades que apoyan el desarrollo rural con crédito, para todo lo pueden dar menos para la ampliación del medio productivo tierra. En otros términos, se sigue la misma línea, de lo que se ha hecho siempre en el campo, invertir grandes recursos en forma asistencial, para que las cosas sigan como siempre han sido. Peor, aún, como hacen ya muchos minifundistas, invertir en insumos cuando el medio no es propi-

cio, porque no se puede dar una mejor roturación y movimiento de la tierra y no puede existir rotación de sembríos, ni tierras en barbecho.

No hay posibilidad de mejorar lo agropecuario si no hay dinero para los minifundistas para ampliar los terrenos en la agricultura y hacer ciertas construcciones en lo pecuario, lo que permite tener una base para la estabilidad poblacional, porque sólo así, se pueden alcanzar niveles de producción y productividad que, como en los demás sectores productivos micro, deben ser los objetivos a lograrse. La tierra, en la producción agrícola, es un medio de producción, por tanto tiene que considerarse su financiamiento, como el de las máquinas para los artesanos. Para hacerlo lo determinante es el mercado y, en lo posible, en las posibilidades del internacional.

Hay, en cada proyecto, aspectos que lo individualizan, que deben considerarse dentro de los encuadramientos generales, para crear las posibilidades de que el cumplimiento del proyecto sea un factor de superación de la empresa, a la vez que sea una contribución para el desarrollo en general.

La validez del proyecto para el mejoramiento, resulta de la validez de su ejecución, con lo que se impone que la inversión se haga en lo establecido en él y no que sea sólo medio para obtener crédito, inviértase o no en la empresa, de acuerdo a lo previsto.

5.2. Tener una asistencia técnica a mano

“No basta enseñarle al artesano cómo debe obtener un crédito para adquirir máquinas, necesita saber cómo utilizar y mantenerlas, cómo y a quiénes vender los nuevos productos y cómo adquirir mayores volúmenes de materia prima a precios más bajos. En síntesis, la ayuda que necesitan los artesanos no es una ayuda puntual, sino una asistencia técnica y capacitación integral, adaptada a las necesidades reales de cada rama en particular”.¹⁴¹

Esta conveniente exposición de Pita para el manejo empresarial para artesanos, es válida para los dueños de todo tipo de UPE.

La preparación técnica y su perfeccionamiento pueden ser adquiridos en el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional SECAP, a través de diferentes cursos, de diversa duración. Esto significa que es posible el mejoramiento de la calidad de producción, lo que visto desde una perspectiva empresarial, no necesariamente implica el perfeccionamiento del dueño de la empresa, sino que los trabajadores, superen sus acciones especializadas, mediante eventos de capacitación para perfeccionamiento profesional.

En cambio, es completamente indispensable al microempresario, ahora sí microempresario, su perfeccionamiento en el manejo empresarial, lo que a su vez requiere de una forma de asistencia, que le permita llegar a madurar dentro de la conducción de su unidad. Esta asistencia empresarial, podrá ser dada por las ONG, que quieran laborar seriamente, porque tiene que lograr la introducción de las formas de control por registros y constatación, de un sistema de cálculos de costos, de registros de ventas, para ir perfeccionando para llegar a la institucionalización de la contabilidad, sus inventarios y sus estados de resultados; tiene que lograr el acuerdo en la dirección y el establecimiento de una organización aceptable; tiene que alcanzar el manejo financiero; debe comercializar y manejar los recursos del mercadeo; debe evitar la contaminación ambiental; y debe ser un medio del mejoramiento del dueño y sus trabajadores.

Con este hacer se coincide con esta propuesta de Pita: “El artesano común carece de la información apropiada acerca de las máquinas y herramientas de las que podría (al menos en teoría) hacer uso para mejorar el rendimiento de su trabajo. Desconoce, por tanto, las alternativas tecnológicas existentes. Y, en ciertos casos, con la introducción de pequeñas innovaciones técnicas, que no implicarían de mayor gasto, se podría incrementar sustancialmente la productividad, mejorando la calidad de los productos y aumentando sus ingresos. Y es aquí, justamente, cuando el trabajo de asistencia técnica y capacitación puede jugar un importante papel; pues, una asistencia técnica bien concebida y adecuadamente ejecutada, puede contribuir notablemente a cambiar el panorama del artesanado”.¹⁴²

5.3. *Cumplir lo previsto y analizar para corregir los resultados*

Para nosotros, como consecuencia de capacitación, proyecto, crédito y asistencia técnica profesional y empresarial, se requiere de que ésta también sea para la evaluación constante de los resultados, que es la única forma de revisar si se está cumpliendo con el proyecto y que da la posibilidad de corregirlo en la ejecución.

No podemos olvidar, que esta forma de proceder es muy contraria a la tendencia normal de nuestro medio, de sólo volver atrás para el comentario y el chisme, para las inculpaciones y las “críticas”, y no para establecer resultados para confrontarlos con lo proyectado y derivar de allí las necesidades de ajustes y enmiendas para lograr los objetivos.

En un medio como el nuestro proponer la planificación estratégica, con su revisión constante y corrección permanente, puede ser una justificación al desorden, de rectificar antes de haberse exigido el cumplimiento de lo propuesto. Hay que comprender que para saber qué es lo que hay que corregir se tiene que haber actuado de acuerdo a lo planificado porque, caso contrario, se harán cambios pero sin tener ningún referente serio para hacerlos y sin saber donde estuvo lo deficiente.

Actuar de acuerdo al proyecto es una disciplina y corregir de acuerdo a los resultados es un recurso superior.

Ante lo difícil de la situación, es mejor proponer, como punto básico, el perfeccionamiento de la actividad en las diferentes partes de ella para tener un producto óptimo, en base a las proposiciones de la calidad total, que podrán ser más asequibles a los microempresarios y que permitirán la relación acción-reflexión en base a la propuesta del proyecto.

5.4. *Comercialización y mercadeo*

“Un primer criterio es el carácter comercial o de negocio que debe tener la institución, particularmente no formal, para funcionar de manera más dinámica en las diferentes oportunidades que presenta el mercado, y así ofrecer productos adecuados y convenientes para la microempresa, y en el momento oportuno. Esto es posible en la medida que se piensa desde la

conveniencia de la institución, y que al interpretar la demanda lo hace para lograr su propio objetivo".¹⁴³ Apreciación que ratifica lo dicho ya, en un lugar u otro, sobre lo definidora que es la comprensión del mercado, para la actividad microempresarial, cuando se plantea ésta como negocio y no como un modo de subsistencia.

Si no hay ventas no hay producción que pueda existir, de allí que todo microproductor venda su producto. No se trata, entonces, de hacer afirmaciones generales sino de establecer la forma más conveniente que debería lograrse para incidir en el mercado, con la producción proveniente de las microunidades.

Una entidad económica que produce por la existencia de resquicios que quedan en el mercado, se encuentra subyugada al mercado, sin ninguna capacidad de influencia sobre el mismo. Así, aunque la actual producción del gran conjunto de microunidades es de un volumen importante en la economía de un país, por la atomización que tienen sus ejecutores con todas las demás limitaciones ya descritas, apenas tiene una casi imperceptible influencia en ese mercado. No se produce lo que pudiera ser lo más interesante para el productor, sino que se produce lo que se puede colocar. El carpintero A hará muebles para que se vendan en almacenes, de acuerdo a lo que los almacenes le soliciten; mientras que el carpintero B seguirá produciendo los mismos muebles que siempre ha hecho, porque esos son los que tienen venta, entre clientes de escasos recursos. En uno y otro caso, la decisión del quehacer no está en los carpinteros está en el mercado y en la forma como aprecian ese mercado los dueños de los almacenes. Lo que aclara que la necesidad de incidencia en el mercado, no es en cuanto a poder colocar los productos, porque mal o bien los dueños de las microunidades los colocan, sino, en la forma como se puede lograr que el ánimo de los consumidores se incline hacia sus productos, como lo logran hacer las industrias grandes y las multinacionales, principalmente.

Entonces se plantean dos hechos relativos al mercado: la comercialización y el mercadeo.

La comercialización es la capacidad de acondicionamiento par la colocación de sus productos que tiene un productor, para lo que se necesitan los medios para influir en el mercado mediante el conocimiento de sus potencialidades, que es el mercadeo.

Indiscutiblemente que, quien vende porque los clientes le vienen a comprar, comercia, cosa que ocurre con la mayoría de tiendas y muchísimos almacenes. Los clientes saben que allí hay tal producto y como esos productos o son vitales o han tenido una buena propaganda por sus fabricantes, se venden; pero, en cambio, un productor para sólo comerciar requiere que sus productos sean vitales, caso de los alimentos agropecuarios e implementos de uso diario, o que sean monopolísticos. En todos los demás casos, será indispensable el mercadeo para que se pueda dar la comercialización.

Entre los microproductores sus posibilidades de venta vienen de las necesidades del mercado, casi en su totalidad, ¿cómo se pueden cambiar esa relación e influir sobre las posibilidades?

Antes es necesario comprender, que el proceso de comercialización de los productos de mayor demanda o los que satisfacen a sectores medios y altos, se cumple a través de una red de intermediación, en que quedan distantes los productores de los consumidores, con lo que el valor que se ha generado en la producción se reparte entre muchos en la distribución.

Esa misma red, y hasta más amplia, se da entre los industriales y los consumidores populares. Pongamos de ejemplo el caso del azúcar: El ingenio la produce, la entrega a grandes mayoristas, estos la distribuyen entre mayoristas locales, los que venden a bodegas, tiendas medianas y grandes y supermercados, las bodegas o los supermercados entregan a las tiendas menores y, en algunos casos, éstas proveen a las minúsculas tiendas de los barrios marginales en conformación. El precio del azúcar, para venta al público, podría estar fijo, lo que reduce, aparentemente, las posibilidades de intermediación; pero entonces tiene más importancia el factor peso, así se llega a las libras que sólo tienen 10 ó 12 onzas.

Por igual, un zapatero entrega sus zapatos a un comerciante, que le hace los pedidos y los recibe para pagarlos a 3 meses plazo, éste los entrega a almacenes que se presentan como fabricantes, los que a su vez venden a pequeños locales, principalmente de provincia.

La intermediación es poco operativa cuando el abasto de los microproductores es directamente para los consumidores populares. Así el heladero hace los helados y los vende directamente al consumidor, el zapatero vende en su taller los zapatos a los vecinos del barrio.

Con estos asertos se debería concluir que los microproductores deben vender a los sectores de escasos recursos y con ello se elimina la intermediación, lo que de principio es falso.

Se indicó que la producción es para los resquicios que dejan en el mercado quienes tienen capacidad de incidir en él, lo que significa que sólo en cuanto los microproductores pudieran incidir en la conformación del mercado habría esa capacidad, caso contrario estarán siempre en dependencia de lo que suceda en el mercado, porque individualmente no tienen capacidad de mantener vendedores o de hacer propaganda, de alguna consideración.

Salta de inmediato que, para lograr lo que no se puede individualmente, es necesario que los microproductores se organicen y es, en la solvencia de esa organización, donde podrá estar o no el éxito que se busca, por las posibilidades de canalizar una buena comercialización, con formas profesionales de manejo, lo que para que sea mejor implica un buen mercado.

5.5. La organización respuesta para comercialización y abasto

“Cuando hablamos de organización popular en función de estas distintas realidades, es bueno percibir que no hay un solo modo de organización que sea adecuado y que aquí está surgiendo otro tipo de organización popular o una organización popular de nuevo tipo. Son dos estructuras de la organización popular. Por un lado, la estructura de la reivindicación estructural que trata, como en toda organización social de un conjunto de necesidades de trabajo, de ingreso, alimentación, vivienda, salud, etc. ... - Por otro lado, una estructura organizativa que incorpora la palabra proyecto, muy extendida en el ámbito de la organización económica popular: la articulación de un proceso de búsqueda de recursos donde también se define el modo de cómo esos recursos pueden ser organizados y utilizados”.¹⁴⁴

La constatación de Razeto, en la organización popular nueva, se tiene una finalidad económica principal que se debe cumplir a través del proyecto. No se trata de organizarse para reivindicar, se trata de organizarse para dar respuestas.

La reflexión de FUNDAR sobre la necesidad de organizar a los microproductores para la comercialización surgió después de terminada la primera contratación con CONAUPE. Al analizar lo ocurrido en el Programa, se hizo la pregunta: ¿Qué hubiera pasado con los microproductores si el programa hubiera operado a plenitud y todos los solicitantes hubieran alcanzado el crédito?.

Ante la duda, por carecer de otros elementos, de que podía darse la saturación del mercado por el aumento de producción debido a la disponibilidad del crédito, se tuvo que convenir, de que existe el riesgo de que el crédito masivo que pretende el Programa Oficial, al que se aumenta todas las formas de acción de las ONG, en lugar de ser beneficioso para todos los microproductores podría ser completamente perjudicial para varios, por no conocer lo que sucede en el mercado y no tener medios para poder abrirse nuevas posibilidades de venta.

FUNDAR intentó, entonces, la constitución de organismos especializados de comercialización, partiendo desde una promoción específica por ramas de actividades productivas.

Se inició la aplicación, con toda la dificultad que implicaba el poder alistar personas dispuestas a capacitarse, recibir crédito y organizarse para la comercialización; pero al no poder obtenerse el crédito oportunamente todo lo que se logró se vino al suelo.

El resultado de esta preparación para comercialización sirvió sólo para demostrar que era posible la organización, elaborar materiales para lograrla y tener una experiencia sobre el asunto, la misma que nos dice, que es absurdo tratar de organizar para la comercialización, a quienes han estado acostumbrados a una determinada forma y monto de producción y ventas, si no existe el mejoramiento de las condiciones productivas y el acrecentamiento de la producción, que generan nuevas necesidades de venta y facilitan, por ello, las posibilidades de la organización.

Con el programa de CONAUPE, de la manera que se ha concedido el crédito fue y sería imposible lograr una organización de comercialización. El crédito esporádico no permite que todos los que se asocian lo reciban, con lo que se dificulta o hace imposible mantener la organización.

La eliminación de intermediaciones y las mejores posibilidades de concurrencia al mercado se da por ramas de producción (no de una misma especialización) como elementos que completan la acción productiva, porque permite rescatar para los microproductores una mejor parte del valor agregado, en su producción, o sea más ingresos por sus productos y eso será posible, en tanto cuanto sean los productores organizados los que asuman la comercialización, con todos los medios que pone a su disposición el mercadeo.

La organización de comercialización debe comenzar por ser de primer grado o sea de microproductores individuales de una misma rama, para ir hacia un segundo grado en que se unen asociaciones de productores con las asociaciones de comercialización de diferentes ramas productivas y de tercer grado en que se agrupan diferentes asociaciones de producción de diferentes ámbitos territoriales, para que, a partir del intercambio entre sus propios integrantes, se llegue a mantener la estabilidad de la colocación de la producción en los mercados nacional e internacional, sobre los avatares circunstanciales que se pudieran presentar en el mercado local.

Para la operación de comercialización se requiere de la seguridad de producción en mayores volúmenes que los que ahora concurren al mercado, para lo cual el crédito es un factor indispensable para ese aumento. Este acrecentar la producción que tiene la seguridad de ser vendida, a la vez, asegura a los organismos financieros que la recuperación de su crédito será ciento por ciento.

La tarea de la organización, con la disponibilidad de crédito productivo, dará paso a los primeros organismos de primer grado de comercialización especializada, los que, a su vez, deben disponer de crédito para dinamizar la comercialización, dado que los socios, por crédito que reciban siempre estarán limitados y no tendrán posibilidades inmediatas de financiar a la organización que se encargue de la colocación de sus productos. Ese financiamiento de comercialización tiene que comprender el abastecimiento de insumos, con lo que se tendrá el medio para lograr un mejoramiento en calidad de la producción, por mejor materia prima, y un abaratamiento de la misma, por precios mayoristas en compras menores.

La comercialización por ferias, es la parte complementaria en la eliminación de las intermediaciones. Las ferias internacionales podrán ser buenas, pero ellas servirían a los organizados que pueden colocar su producción en el mercado nacional e internacional, por la organización; mientras que las ferias en las localidades menores, capitales de provincia, cabeceras cantonales y algunas cabeceras parroquiales, permitirá la vinculación entre los microproductores de variedades de consumo popular con sus consumidores.

Un mercado ferial, se da ya en el país, porque, por lo menos una vez al año, se realizan ferias, en las celebraciones locales, en casi todas las cabeceras cantonales del país y las parroquias importantes; pero esas ferias, bajo la visión microproductora, tienen el inconveniente de que concurren comerciantes y productores y éstos para concurrir dejan de producir, con lo que la feria sirve de salida de una producción, pero perjudica a la capacidad de producción, lo que ahora puede ser muy conveniente; pero no en el caso de tratar de racionalizar la comercialización, que de principio no debe disminuir la capacidad productiva, sino al contrario ampliarla.

La organización ferial en manos de organizaciones de comercialización deben contar con el personal especializado para hacer las ferias y los productores entregarán sus productos, no un trabajo de vendedores feriales, a la organización a la que pertenecen y de la que deben ser parte activa, actuando solidariamente para el progreso de todos los miembros, tanto en sus resoluciones como en sus procedimientos.

5.6. Mercados nacional y extranjero para evitar saturación

“Esta orientación de política se ubica en un contexto en que cada vez más las economías de los países subdesarrollados se sienten presionados a vincularse en mayor medida al mercado internacional como el medio para lograr su crecimiento y desarrollo. - La vinculación tradicional al mercado internacional de la mayoría de nuestros países radicó en la exportación mayoritaria de bienes primarios, lo que ha contribuido al deterioro permanente de la relación de intercambio. Este patrón de inserción internacional está siendo sustituido por otro de mayor competitividad en los

mercados, que permita incrementar el volumen y la diversificación de los bienes exportables y que incorpore a ellos mayor valor agregado manufacturero”.¹⁴⁵

Este acierto de Nicanor Jácome, evidencia que las posibilidades del mercado internacional también son para los pequeños y microproductores, si tienen capacidad de producir objetos que sean convenientes.

Al abrirse la integración andina, esta fase de apertura concreta las posibilidades del mercado internacional, en general, y hace más importante y urgente la organización de comercialización de los microproductores, porque al ampliarse el mercado al que concurren, los resquicios son mucho mayores y, por tanto, las posibilidades de asegurar una colocación ya es favorable.

La ampliación del mercado será mucho más importante, en tanto cuanto, la organización de comercialización de los microproductores se haya perfeccionado, por el crecimiento numérico que conforme los niveles superiores de organización, como por el potencial que para actividades de mercado vaya adquiriendo, con la posibilidad, por tanto, de tener ya una fuerza suficiente, que pueda incidir en la creación de la demanda o en el encaminar a formas de satisfacción convenientes.

La incidencia que tienen en el mercado internacional la producción de Asia, se debe a que los poseedores mayores de las principales empresas son las transnacionales que, por varias causas, utilizaron la mano de obra barata de algunos países necesarios políticamente a Occidente.

Como en esos lugares, por los propios efectos de la producción, ya no existen las mismas condiciones favorables, se está volviendo hacia otros países, como es el caso de México, con lo que no se podrá dar un cambio sustantivo en las relaciones productivas y siempre, se estará en dependencia de la determinación de las transnacionales.

Por lo dicho, las posibilidades de presencia de la producción microempresarial de nuestro país estará en la capacidad de organización para comercialización, lo que tomará tiempo y requerirá de la concurrencia de varios factores para que haga efectiva, siendo de los principales, la propia voluntad popular y la apertura estatal para facilitar los medios legales y financieros.

Capítulo sexto
PUEBLO Y DESARROLLO

“El concepto de ‘desarrollo humano’ constituye una visión abarcativa del desarrollo y da lugar a otros enfoques anteriores que participan del criterio alternativo de desarrollo y que superan la visión tradicional del crecimiento económico. Dentro de este grupo se halla precisamente la línea de las ‘necesidades básicas’. - El enfoque de las necesidades básicas generalmente se concentra en el conjunto de necesidades materiales (alimentación, salud, vivienda, educación, nutrición y empleo) que el ser humano debe satisfacer para llevar una vida digna (ISS-PREALC, 1983). Se enfatiza en el suministro de estos bienes y servicios antes que en el aspecto de las oportunidades del ser humano. - En otros casos, se agrega a estas necesidades materiales las llamadas necesidades ‘inmateriales’ (participación popular, justicia, libertad, etc.), cuya satisfacción permite el desarrollo pleno de la condición humana. Esta última acepción de la denominada ‘satisfacción de las necesidades básicas’, se asemeja en gran medida al concepto de ‘desarrollo humano’”.¹⁴⁶

Esta presentación de Jácome de Desarrollo Humano y Necesidades Básicas, es de dos teorías de preocupación actual, en la búsqueda del desarrollo de los países que no logran alcanzarlo y de los grupos sociales de los países desarrollados, que tampoco lo alcanzan.

“Al fin de abordar el creciente reto que entraña la seguridad humana, se necesita un nuevo paradigma del desarrollo que coloque al ser humano en el centro del desarrollo, considere el crecimiento económico como un medio y no como un fin, proteja las oportunidades de vida de las futuras generaciones al igual que las de las generaciones actuales y respete los sistemas naturales de los que dependen todos los seres vivos”.¹⁴⁷

De la comprensión del PNUD en 1994, el “desarrollo humano” con una “visión abarcativa” supera las otras concepciones de desarrollo; por-

que el mismo es para todo el conjunto humano en el mundo y en cada determinada sociedad. La noción de “necesidades básicas”, indefectiblemente, está relacionada con los grupos humanos que no las alcanzan. Así, el nuevo modelo, que pretende el “desarrollo humano”, tiene que asumir la satisfacción de las “necesidades básicas” de los sectores humanos que, en sus condiciones de vida, no pueden beneficiarse de las comodidades y avances materiales y espirituales que las partes dominantes de la sociedad los van adquiriendo para sí, pero también tiene que incorporar a éstas como sujetos obligados de lograr las “necesidades básicas” de los primeros.

En toda propuesta de **desarrollo** entran dos aspectos principales que, se precise o no en su teorización, se encuentran involucrados y que, por ello, casi siempre se presentan yuxtapuestos: 1) Los aspectos económicos que sólo tienen que ver con cómo lograr metas productivas y la infraestructura derivada, por la acción directa del estado y por estímulos para los sectores económicos privados; y 2) Los aspectos sociales, en donde se considera a la población socialmente desposeída, a la cual se le tiene que dar medios de existencia, también con su correspondiente infraestructura. Se ha dado así, una especialización de partida.

Sin embargo, cuando se trata de la producción y el comercio, cuando se enfatiza en la producción industrial, la agropecuaria, la minera o la pesquera, siempre está subyacente la presencia de los trabajadores, aunque los logros para alcanzar las metas, en ninguna forma los benefician.

Al tratar los aspectos sociales, como preocupación por los sectores populares, los dueños de microunidades económicas y los trabajadores sean ocupados o subocupados y sean urbanos o rurales, la propuesta de solución se centra en dar servicios de educación, de atención de la salud, de saneamiento y otras pequeñeces, como dádivas por sensibilidad o por protección general que, en la apariencia, no tienen que ver con la actividad económica, pese a que la situación social es consecuencia *sine qua non* de los requerimientos económicos.

Esta dicotomía del desarrollo, ha impedido un eficiente relacionamiento de los dos aspectos, por lo que, la teoría del **desarrollo humano** trata de dar el carácter integral a todo el conjunto humano y a todos los problemas que le aquejan, para lo que necesariamente tiene que interrela-

cionar a todas las partes de una sociedad, a la dominante y a la dominada, en que cada una juega un papel obligatorio en relación a la otra. De ahí que, alcanzar el desarrollo humano significa la búsqueda de la dignificación humana de todos, a través de la satisfacción de las “necesidades básicas”, de los sectores populares, en todas las soluciones socio-económicas que se requieran. Si el **desarrollo humano** es tarea de toda la humanidad (con papeles concretos que hay que cumplir, en una u otra sociedad regional o nacional) y tiene que ir hacia la satisfacción de las “necesidades básicas”, de quienes no las alcanzan, en cada lugar y por ello en el mundo, significa que cualquiera que sea el nivel en que se quiera atenderlas, “material” o “inmaterial”, siempre tiene vinculación con la producción, porque allí es donde se genera la riqueza, o sea los medios que sirven para satisfacer los requerimientos de todos, básicos o suntuarios.

También ha sido una equivocación la dicotomía entre necesidades materiales y necesidades inmateriales o espirituales, porque la satisfacción de las necesidades materiales implica de hecho la satisfacción de las necesidades espirituales, dada la integración interrelacionada de las unas con las otras, que tiene, por partida, las necesidades vitales que son las de existencia, que para satisfacerlas, actualmente, requieren de una educación conectada con la realidad histórica, que no se cumple mayoritariamente y se oculta en prédicas alejadas de ella, como si nada tuviera que ver la educación con su implementación práctica o sea con la capacidad de ser sujeto en la producción o en las relaciones sociales que de ella se desprenden.

Un hijo, de alguien de los sectores socialmente dominantes, tiene todas las opciones educativas que quiera para su actuar futuro en la sociedad, en trabajo, política, arte y diversiones refinadas, mientras que un hijo, de alguien de los sectores dominados, tiene las opciones educativas de escasa calidad para su actuar social, que le han sido dadas en pobres formas de transferencia, como se ha dejado anotado, y que lo limitan a un ámbito pequeño para desempeñarse. Es evidente, que la situación económica sustenta la posibilidad de educación de uno y otro.

Además, no se debe prescindir de que la satisfacción de las **necesidades básicas** de los países como el nuestro, muestra que son los micro-productores y los microproveedores de alimentos los que ponen la mayo-

ría de los productos para satisfacerlas, porque, como quedó visto, son ellos los que ejecutan la mayor parte de la producción, que sirve al conglomerado popular.

1. Suma pobreza impedimento del desarrollo

“... es imprescindible retroceder unos pasos y evaluar la situación existente al cabo de 50 años de la creación de las Naciones Unidas. Lo que se percibe es un impresionante panorama de adelantos humanos sin precedentes y de padecimientos humanos inenarrables, del progreso de la humanidad en varios frentes a la par que el retroceso de la humanidad en varios otros, de una pasmosa propagación de la prosperidad a escala mundial junto a una deprimente expansión a escala mundial de la pobreza”.¹⁴⁸

Esta constatación del Informe del PNUD tiene una apreciación sinóptica de la realidad mundial de dominio del sistema capitalista, porque la acumulación del capital, tiende a la centralización en quienes tienen la capacidad económica y, consecuentemente, el poder económico y, por éste, todas las demás formas de poder. El intento de socialización de los países del Este de Europa, con autoritarismo y sin maduración social, después de su experiencia de 75 años en la URSS, ratifica el predominio del capitalismo en el siglo XX.

La situación de contrastes, siendo entre unos países y otros, lo es al interior de los países, aun de los desarrollados, lo que requiere de una revisión más detenida, porque las deficiencias de comprensión pueden ser causas de no lograr el funcionamiento de paradigmas como el de “desarrollo humano”. Y una deficiencia notoria es la de generalizar y universalizar, porque aunque se parta de la objetivación de una realidad, no se la expresa en toda su extensión para que todos acepten lo que hay que hacer con el “desarrollo”; por lo que casi nadie concreta su responsabilidad sobre lo que sucede, ni tampoco se siente obligado a participar, rectificando errores y actuaciones.

1.1. El par es suma pobreza y suma riqueza

“Esta tensión entre elevación al máximo de la riqueza y desarrollo humano no es meramente académica es real. Aunque hay una clara correlación entre riqueza material y bienestar humano, dicha correlación queda desvirtuada en demasiadas sociedades. Muchos países tienen un PNB per cápita elevado, pero sus indicadores de desarrollo humano son bajos y viceversa. Países con niveles semejantes de PNB per cápita pueden tener indicadores de desarrollo humano sumamente diferentes, según el uso que hagan de su riqueza nacional (Cuadro 1.1....). La maximización al máximo de la riqueza y el enriquecimiento de la vida humana no varían necesariamente en el mismo sentido”.¹⁴⁹

En el paréntesis, los autores se refieren a este cuadro:

Cuadro 1.1. Ingreso semejante, IDH diferente, 1991/1992 150

País	PNB per cápita (dólares EE.UU.)	Orden Valor del IDH	Alfabeti- Esperanza según el IDH	Mortalidad		
				infantil ción de de vida (años)	(Por 1000 adultos % vivos)	
PNB per cápita de 400 a 500 dólares.						
Sri Lanka	500	0,665	90	71,2	89	24
Nicaragua	400	0,583	106	65,4	78	53
Pakistán	400	0,393	132	58,3	36	99
Guinea	500	0,191	173	43,9	27	135
PNB per cápita entre 1.000 y 1.100 dólares						
Ecuador	1.010	0,718	74	66,2	87	58
Jordania	1.060	0,628	98	67,3	82	37
El Salvador	1.090	0,543	112	65,2	75	46
Congo	1.040	0,461	123	51,7	59	83
PNB per cápita de 2.300 a 2.600 dólares						
Chile	2.360	0,848	38	71,9	94	17
Malasia	2.520	0,794	57	70,4	80	14
Sudáfrica	2.540	0,650	93	62,2	80	53
Iraq	2.550	0,614	100	65,7	63	59

En la cita anterior, existe una contradicción lógica entre que “hay una clara correlación entre riqueza material y bienestar humano” y que “dicha correlación queda desvirtuada en demasiadas sociedades”. Si hay correlación entre los dos elementos, tiene que haber siempre, porque caso contrario debió decirse: “a veces, existe correlación” o “en estos casos hay correlación”; pero, la contradicción se da, porque la primera afirmación es verdadera y sería absoluta si se hubiera dicho “hay una correlación entre riqueza material y las posibilidades de bienestar humano”, mientras que la segunda afirmación se hace, disminuyendo la trascendencia de la primera, con la presentación del cuadro.

El cuadro, es cierto que presenta diferentes situaciones entre países que tienen un ingreso per cápita semejante y hasta que países con ingresos inferiores tienen un valor IDH (Indicador de Desarrollo Humano) superior a alguno de otro nivel de ingreso per cápita; pero lo que no presenta es la distribución de la riqueza al interior del país.

Por ejemplo: Sudáfrica tiene un PNB per cápita algo mayor que 5 veces el de Guinea y sus indicadores son superiores a los de éste país; pero no lo son tanto, como la relación del PNB per cápita. Para todos es conocido que hasta los años de la información Sudáfrica tenía la segregación racial más grande y que todo beneficiaba a los “blancos” y, entre éstos, a los dueños de las minas de minerales, de los diamantes y del capital financiero, lo que indica que el ingreso per cápita, al interior del país sería de una desproporción entre estos señores y la población negra, en general, en la cual se daba y da la mortalidad infantil, el analfabetismo y una menor esperanza de vida, de índices de menor calidad que los presentados y más cercana a los índices de Guinea que a la óptima situación de los “blancos”, que es la que da el satisfactorio resultado de ese país.

La correlación riqueza-bienestar da ubicaciones a los países, como resultado nacional; pero ese resultado nacional es global y no expresa, claramente, las diferencias al interior.

“Si bien ha sido amplio el debate entre las concepciones relativistas y absolutistas de medición de la pobreza, se deben hacer ciertas puntualizaciones adicionales a la misma idea de necesidad básica, puesto que en la historia de la humanidad esta noción no ha tenido, ni puede tener, un con-

tenido fijo. ¿Cuál es hoy la necesidad básica para los pueblos más hambrientos del mundo? Para Bangladesh, después del ciclón, obviamente las necesidades básicas fundamentales fueron el agua y la alimentación, porque de lo contrario el paso siguiente era la muerte. - Por otro lado, las necesidades básicas en un país industrializado incluyen el deseo de al menos tener uno o dos automóviles familiares, un horno microondas, de gozar de alimentos congelados. En consecuencia, el contenido de las necesidades básicas es variable. El concepto no debería reducirse a evitar que la gente se muera de hambre ingiriendo al menos un mínimo de calorías, etc.”¹⁵¹

Esto es posible por la diferencia que se da entre los estándares de vida de una sociedad y de otra; pero en una misma sociedad se tiene que establecer esa diferencia entre lo que satisface las necesidades de unos y las de otros. Lo que no se puede perder de vista, aunque todos traten de hacerse los disimulados, es que la suma pobreza va directamente unida a una extremada riqueza, más todavía cuando la producción va en aumento, lo que implica que, en la distribución la repartición sea cada vez más desigual.

Veamos un caso para comprender esto de la distribución. Si el conjunto de lo que ha ganado un grupo, por ejemplo una sociedad anónima de 100 personas, es 1'000.000 de sucres, y esto se ha vendido directamente a los consumidores, entonces tenemos: a) si los 100 socios tuvieran igual número de acciones cada uno recibirá 10.000 sucres; b) si la distribución de las acciones fuera desigual, entre un socio que tiene el 1 por mil de las acciones y otro que tiene el 50%, el primero recibirá 500 veces menos que el segundo.

Si, en el segundo caso, por las causas que fueren, las acciones tuvieran que ser vendidas por muchos socios y el que tiene más las comprara, y que el menor accionista llegue a sólo el 1 por diez mil del capital mientras que el mayor tenga el 90%, entonces la relación entre lo que recibe uno y otro sería de 1 a 9.000; siendo lo importante que el hecho de esta distribución no aumenta para nada la riqueza generada, en este caso puesta como utilidad de la compañía.

Hay dos cosas que anotar, la primera que fue en la producción donde se generó el ingreso, mientras que en la distribución se dio la reparti-

ción del mismo; y la segunda, que es en la distribución en donde se da la desigualdad en el reparto.

En la distribución de la riqueza generada, entran los trabajadores que, en la producción, dan la materialidad de cada producto, en donde se plasma el valor agregado, o sea el valor que es el trabajo ejecutado; entran los dueños del capital de la industria; entran los intermediarios, entre los que están los grandes comerciantes, importadores-exportadores o no, como los medianos, los pequeños y los minúsculos vendedores; entran los integrantes del gobierno y toda la administración pública con su fuerza de seguridad, que recibe los impuestos, tasas y otras imposiciones; entran los dadores de servicios sean de directa vinculación con la industria o de cualquier forma de atención personal; en definitiva, entran todos los integrantes de la sociedad. Estos son los **accionistas** entre los que se tiene que distribuir el valor agregado o sea lo valorado al producir.¹⁵²

Por cierto, entre estos **accionistas** es donde se puede dar, de acuerdo a las condiciones económicas de una sociedad, la distribución más igualitaria o más diferenciada, lo que puede establecerse por la pobreza que exista, porque como se ha visto, al disminuir lo que le ingresa a uno debe aumentarse lo que le ingresa a otro. Consecuentemente, si en nuestros países hay suma pobreza, en alguna parte estará la suma riqueza.

Sin entrar a otros detalles, debe aceptarse que si toda la riqueza generada no queda en el país, una considerable parte necesariamente tiene que quedar, con lo que, en lo que quede aquí, si se da mayor pobreza, también se tiene que dar mayor riqueza.

Entonces, el par riqueza-pobreza, es de una vinculación que, cuando se trata de la satisfacción de las necesidades básicas, plantea, indispensablemente, un cambio en la distribución, si se quiere realmente llegar a esa satisfacción, y el aumento en la producción, para tener mucho más para distribuir.

“... tal vez una reestructuración de las pautas de distribución del ingreso, producción y consumo a escala mundial sería una condición previa necesaria para toda estrategia de desarrollo humano sostenible”,¹⁵³ tímidamente insinúan los autores del Informe del PNUD, cuando es la única forma de enfrentar a la pobreza y por ende, llegar al desarrollo humano.

1.2. La satisfacción de las necesidades básicas

“Las necesidades básicas según se desarrolla la humanidad siempre aumentan, están siempre en crecimiento. Así, no cabe tildar como negativa la producción de ciertos bienes en su mayor parte de uso de las capas medias de una sociedad. El desarrollo de un país requiere que el consumo de dichos bienes y servicios aumente y que varios grupos de la población tengan acceso a los mismos mejorándose así el nivel de vida de más amplios sectores de seres humanos. - El problema de la satisfacción de las necesidades básicas no ha de circunscribirse a producir lo mínimo elemental para que la gente, pese a la miseria en que vive, logre calmar su hambre; por el contrario, el objetivo del desarrollo será el de elevar el nivel de vida de la globalidad de la población”¹⁵⁴

Este planteamiento de Ricardo Moreno es contrario a las formas vicingleras, que lo que han buscado es encontrar como se reparte la pobreza y no como se acrecienta la riqueza social con una mejor forma de distribución.

Si se trata de elevar el nivel de vida, podemos rápidamente concretar esas necesidades básicas para los más desposeídos, partiendo de lo que se consideraría ahora un medio de vida generalizado en los sectores medios y en grupos populares que se encuentran en mejor situación: Una alimentación de tres comidas diarias; una situación de atención de salud, con una educación preventiva, pero con un acceso seguro a las formas curativas; ropa suficiente para poder cambiarse por lo menos cada dos días; educación formal para poder estar en capacidad de optar profesiones de acuerdo a las capacidades (incluida la económica); acceso a medios de recreación que sirvan para mantener la integridad de la salud y no perjudiciales a ella, con los domésticos de un receptor de televisión y un aparato de sonido; una vivienda propia o alquilada, en que no haya promiscuidad ni hacinamiento y tenga los servicios para preparar los alimentos y realizar el aseo personal; y medios de transporte, en unidades colectivas cómodas, no hacinadas, y con frecuencias convenientes. En los diferentes lugares, podrá existir una exigencia adicional de elementos, como refrigeradora, ventiladores o calefactores, etc. etc., según el clima de los lugares de asentamiento u otras características locales.

Esta somera propuesta se encuentra, en la mayoría de los casos de nuestros países, muy lejos de lo alcanzable con los ingresos familiares actuales y, de allí, la preocupación creciente de encontrar paliativos a todos los aspectos que se integran en la “suma pobreza”, por las incógnitas que ésta plantea al futuro.

2. Concentración de capitales en país de rutina

Es cierto que cuando crecen los talleres artesanales, puede darse el abandono, por el dueño, de las tareas profesionales de artesano y que se dedique a actividades administrativas, como las de ventas y adquisición de materias primas; pero en cuanto a organización racionalizada del taller y de los procesos productivos y de control, no es mucho lo que se logra, por la imprevención que tiene para ello. Por tanto, aunque se diera una acumulación e inversión de capitales, no necesariamente tiene que darse el cambio en la calidad del comportamiento del dueño. Puede suceder con él que la acumulación de capital le permita invertir en otras actividades de simple manejo, en las que se destaca las acciones de comercio de sus propios productos o las de comercio de fácil operación, como abarrotes y bazares.

El modelo de productor que tienen los microproductores son los productores mayores y éstos, en la mayoría de los casos, no asumen todas las funciones de manejo empresarial, sino cuando más las de conducción y ventas, por ser más fáciles en empresas de mucho tiempo de existencia. Si el modelo tiene deficiencias, cuánto más las tendrá el imitador.

La tendencia rutinaria, en un país que se caracteriza por el facilismo, se expresará, necesariamente, como las formas de simplificación y la institucionalización de ellas. Así, el empresario tiende a simplificar sus procedimientos, para repetirlos despojándolos de elementos que sirven a la calidad de los resultados.

Aunque se cuenta, en el país, con maquinarias de muy avanzada tecnología y materias primas de superior calidad, los resultados productivos son inferiores a los de Estados Unidos, Japón y Europa, porque la rutina simplificadora, disminuye las posibilidades de alcanzar una mejor calidad en una u otra parte del proceso productivo.

“Es importante resaltar también el desarrollo de la pequeña industria, el estrato con mayor dinamismo en el proceso. Este estrato surge en parte por la modernización de algunos talleres artesanales y, principalmente, por la inversión en empresas pequeñas gracias a los estímulos fiscales. Se debe anotar además, que este ha sido el estrato que mayores tasas de crecimiento de mano de obra ha registrado. Algunos estudios afirman que el personal ocupado por el estrato creció sostenidamente en un 10% durante la década de 1970” (SIC).¹⁵⁵

Vale destacar que la gestación de muchas pequeñas industrias se encuentra en la artesanía, lo que presenta una ruptura de procedimientos, no siempre bien asumidos por el propietario, principalmente, en cuanto al manejo técnico de la nueva unidad y en cuanto a la gestión empresarial o sea que no se busca asimilar la nueva situación, debiendo concluir, que es el factor rutinario el que, directa o indirectamente, actúa para esta limitación.

Es también destacable de la cita, la importancia que ha tenido el sector en personal ocupado en la década de los 70 y, posiblemente, también la tenga en la de los 80 y de los 90; pero este crecimiento, siendo en condiciones como las anotadas, en lugar de ser un factor que contribuya al mejoramiento de los trabajadores, arrastra la rutinaria forma de explotación, que es mayor en los artesanos, aun con la consagración legal de ella, por establecer, hasta hace poco, que el **salario mínimo vital** fuera inferior para sus trabajadores. ¡Cómo si el mínimo vital pudiera ser diferente entre unos y otros! Porque siendo el mínimo con el que se puede vivir, no hay otro que pueda ser menor, porque automáticamente dejaría de ser el mínimo. Sin embargo, en las compensaciones al artificioso **salario mínimo**, todavía existe la diferencia.

La pequeña empresa, en lugar de ser una forma ejemplar para el mejoramiento de la microempresa, es el modelo de formas de explotación, en que para nada se consideran las necesidades básicas de los trabajadores.

“Cabe señalar que entre las microunidades y las grandes empresas se establecen formas de intercambio desigual, significativos para la acumulación de las grandes empresas. La forma más generalizada se presenta en el abastecimiento de insumos y bienes intermedios a las grandes empresas

por parte de las unidades artesanales o microproductores campesinos que venden esos artículos a bajos precios, apropiándose de un reducido margen de ganancia. - También se intensifica la acumulación en las empresas grandes sobre la base del alto precio de las materias primas, máquinas, equipos y herramientas, que los microproductores adquieren directamente en las fábricas o el mercado, a precios que obstaculizan la obtención de ganancias por parte de los pequeños productores”.¹⁵⁶

Se evidencia la transferencia económica, que se da desde los sectores productivos populares a las grandes empresas, dándose en ellas las formas de acumulación, que mantienen la concentración de capitales.

“A pesar de la dinámica alcanzada por los distintos sectores productivos, en las grandes ciudades y especialmente en Guayaquil se formó un estrato de comerciantes minoristas y de productores manufactureros de pequeña escala, artesanos, que vendrían a dinamizar y a aumentar el fondo de acumulación del sector comercial e industrial capitalista. - Como conclusión, se debe resaltar que el proceso de modernización en la economía, no tuvo los efectos esperados en cuanto a la absorción de fuerza de trabajo. De un lado, por lo trunco del proceso de reforma agraria que desplazó fuerza de trabajo sin reincorporarla a esa actividad. - Por su parte, la manufactura se modernizó desplazando por la competencia a algunos pequeños productores y sin embargo, no cumplió con las expectativas como fuente demandadora de fuerza de trabajo. - En definitiva, el proceso se detuvo con la liquidación de una parte de productores insertos en formas de producción atrasadas y, en la medida que no creó otras oportunidades, no tuvo los efectos esperados”.¹⁵⁷

También la capacidad interpretativa de la realidad se reduce a lugares comunes, aun en personas que pueden tener una práctica investigativa. Así las afirmaciones de los jóvenes autores del Informe de INSOTEC, en la parrafada anterior, lo que hacen es repetir las expresiones poco realistas de tantos “analistas” del país; pero repetidas, como verdades irrefutables.

La dinámica productiva genera toda una serie de servicios y de pequeñas unidades productivas, en cualquier lugar en que se presente de allí que sea verdad lo ocurrido en Guayaquil, como lo es en Quito, Cuenca,

Ambato, Manta, Otavalo, asientos industriales; pero esa generación se da también en cualquier centro de actividades capitalistas, aunque éstos, al no ser lugares de producción principalmente, pueden tener un crecimiento menor. Sin embargo, nadie puede desconocer el aumento poblacional, con todo el crecimiento de los servicios y de pequeñas unidades productivas que han tenido Machala, Portoviejo, Santo Domingo de los Colorados, Quevedo, etc. etc.

Lo dicho por nuestros amigos debe ser cambiado porque, los lugares en donde se establecen formas económicas capitalistas son centros de atracción de la población y por ello, de una dinámica de los servicios y de pequeñas unidades productivas, aunque esos centros sólo sean comerciales y de servicios para un área territorial de producción agropecuaria o extractiva.

Lo deficiente, en nuestro caso, como en el de los demás países latinoamericanos, es la debilidad de la industria en esos centros capitalistas; porque así, la población que sale del agro y de poblados menores, sólo tiene posibilidades de enrolarse en el comercio y en los servicios, o sea en actividades de distribución y no de generación de la riqueza.

La trunca proposición de desarrollo de la economía, a la que se refieren nuestros amigos, no se trunca porque lo ahogue la población desplazada por la reforma agraria, sino la debilidad del proceso de industrialización, que no tiene capacidad de receptarla en las empresas formales.

La otra rutinaria repetición que se da, es que la reforma agraria quedó también trunca. La finalidad de la reforma agraria, haya sido conscientemente hecha o por simple tendencia de imitar lo hecho por otros, fue establecer las relaciones capitalistas de producción en el agro, terminando con todas las formas serviles; porque la industria, los servicios, el comercio urbano requerían de una libre disponibilidad de mano de obra; pero, principalmente, lo requerían las unidades agrarias de producción agroexportadora, en donde estaban establecidas relaciones capitalistas de producción desde hacía mucho tiempo y, por tanto, eran centros económicos capitalistas, que tenían que atraer a la población campesina hacia ellos, como también han sido y lo son los sitios de extracción petrolera.

Las relaciones capitalistas imponen, más tarde o más temprano la racionalidad capitalista, así el agro serrano pasó a ser instrumento de lucro, con lo que a la vez, surgen las empresas capitalistas agropecuarias y la división inmisericorde de las tierras de los campesinos, que imitan la propiedad privada de la tierra del sistema capitalista, pero no las racionalidades introducidas; porque no lo podían hacer. La racionalidad, que se introducía en las grandes unidades, desplazó ingentes cantidades de trabajadores agrícolas, varios de los cuales quisieron sobrevivir la nueva situación en su propio agro, entonces las unidades menores, en lugar de expulsar mano de obra, en el inicio del proceso, la asumieron en mayor cantidad. 30 años después de iniciada la reforma agraria, es tal la situación minifundista que esas microunidades están deterioradas y su población emigra más y más del campo.

Con esta comprensión correcta, sí se puede llegar a la conclusión de los jóvenes de INSOTEC, sobre las expectativas frustradas y la inserción en formas atrasadas de producción, mantenidas por la tendencia a la rutina, antes que a la creatividad y aceptar que:

“La microproducción tiene una capacidad potencial de generación de empleo por la utilización de una tecnología poco mecanizada e intensiva en los requerimientos de mano de obra. Es decir, hay un predominio del trabajo manual sobre el mecanizado. - Además de ello, el costo de la creación de un puesto de trabajo es sustancialmente menor en relación al de las empresas grandes”.¹⁵⁸

Hay una posibilidad de aporte a la solución de los problemas de subempleo y desempleo en la absorción de mano de obra por la microproducción, siempre y cuando se establezcan las formas de racionalización que le de el sentido empresarial, que implica encontrar las rutas valederas para el desarrollo, conjugable con la concentración de capitales.

“Muchos habitantes de países ricos se sienten hoy inseguros porque resulta cada vez más difícil obtener y conservar un empleo. En los últimos dos decenios, el ritmo de aumento de empleo en los países industrializados ha sido sólo la mitad del ritmo de crecimiento del PNB y no ha mantenido el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo”,¹⁵⁹ constatación del organismo de las Naciones Unidas, que muestra la universalidad del pro-

blema de desempleo, el mismo que tiene particularidades, aun en los países industrializados: “En el Reino Unido el desempleo de los jóvenes fue en 1992 de 15%, en los Estados Unidos, 14%, en España, 34%, y en Italia, 33%. La tasa de desempleo suele variar además con el origen étnico. En Canadá la tasa de desempleo de la población indígena es cercana al 20%, el doble de la de los demás canadienses. Y en los Estados Unidos la tasa de desempleo de los negros es el doble de la de los blancos”.¹⁶⁰

Sin embargo, cabe interrogarse ¿hasta qué punto, la ubicación social de indígenas canadienses y negros de EE.UU. es sólo en los sectores desposeídos?

Sin quitar que son muchos los caminos que se pueden haber recorrido para llegar a la concentración de capitales y que no todos ellos se han consolidado legítima y legalmente, hay una tendencia de los grandes capitalistas nuestros para: a) invertir en lo más lucrativo, sin importar para nada las repercusiones sociales negativas que se puedan dar; b) actuar con el mayor facilismo, por tanto ir hacia las actividades más trilladas que con el menor esfuerzo puedan dar los mayores beneficios, por eso la tendencia al capital financiero y al comercio; c) cuando su origen no ha sido agrario, tender a consolidar el ancestro social con la propiedad de tierras, en un tácito reconocimiento de superioridad sanguínea que hace la burguesía al señorío; d) reducir su sentido empresarial a formas imitativas de los capitalistas del exterior; e) exasperar la extracción de ganancias, en base a los salarios de los trabajadores; y f) mantener como válidos los sistemas establecidos y por ende, los paradigmas que les han dado vida, sin una capacidad crítica de mejoramiento.

Con estas características de los acumuladores del capital, no puede haber mayores posibilidades de romper la rutina, para entrar en una forma seria de desarrollo. Esto implica que los problemas de los microposeedores de bienes económicos, como los de los trabajadores, dependen, en la mayor parte, de las tendencias que se den en los empresarios, para asumir nuevas formas de acción, que les sirva para la racionalización de su lucro, con la corrección de sus defectos, poco empresariales.

3. Cambia el nivel de vida popular o seguimos para atrás

“Nuestra experiencia también ha corroborado nuestra intuición de que la clave fundamental para el acercamiento de los microempresarios al crédito bancario la constituye el acceso. La demanda para el crédito de microempresas muestra estar mucho más allá de lo que todavía podemos ofrecer. Y no sólo la demanda por crédito, sino más bien, la demanda por servicios bancarios necesarios al desarrollo de sus negocios, algunos de los cuales no existen todavía en la banca. - Esta clave permite despejar la creencia de que son otras variables -por ejemplo el costo de otorgamiento del crédito o la informalidad de los beneficiarios- la barrera fundamental para la existencia de este servicio bancario. Es verdad que ambas cosas son un problema que no es ni simple ni barato de resolver, pero es posible hacerlo”.¹⁶¹

Como una esperanza de que las cosas puedan encontrar un derrotero mejor, está el texto anterior de un banquero latinoamericano, que analiza el problema microempresarial y lo vincula con la accesibilidad al crédito de la que no es lo principal su costo; pero también con una gama de servicios bancarios que deberían ponerse al alcance de los microposeedores.

Esto está dicho por una reflexión desde adentro de la banca, en la relación con ese nuevo tipo de clientela; lo que le da una enorme validez; pero que se comprende como algo que implica cambiar las cosas para el futuro, dando cabida a la actividad económica popular.

“Entendemos así mismo que la economía popular debe enmarcarse dentro de una concepción de un modelo de desarrollo que concebimos como económicamente eficiente y sostenido, ecológicamente equilibrado, tecnológicamente apropiado y socialmente justo, dentro de un contexto político democrático representativo y participativo”.¹⁶²

Ese desarrollo, favorable a la economía popular que plantea Allan Fajardo, es equiparable a la intención del Desarrollo Humano, pero para que pueda realizarse se debe cumplir con los siguientes requerimientos que pone Jácome, para una política favorable al desarrollo social:

“Esta política supone, entre otros aspectos, lo siguiente:

- “- Fortalecimiento de experiencias alternativas en el ámbito de la producción y distribución de bienes.
- “- Creación, incorporación o utilización de tecnologías y de la capacitación organizativa y de gestión de los sectores populares.
- “- Potenciar la incidencia que tienen las culturas productivas y modos de vida heterogéneos y múltiples, y que pueden gestar alternativas para enfrentar dificultades en la satisfacción de necesidades básicas.
- “- Fortalecimiento de economías campesinas y encadenamientos industriales para reducir la inflación en productos alimenticios básicos y mejorar los niveles de nutrición.
- “- Promoción de la economía popular mediante el apoyo a microempresas y la generación de autoempleo”.¹⁶³

Las proposiciones son válidas en su totalidad para alcanzar un desarrollo social, comprendido éste como el de los sectores necesitados de la sociedad en conjunción con los sectores medios y altos; pero el problema no se encuentra en la validez de las propuestas, sino en la determinación de emprender esas tareas y allí es en donde residen todas las dificultades.

“La esencia y la validación de las estrategias de desarrollo humano sostenible deben consistir en asegurar a todos un modo de vida sostenible. Por consiguiente esas estrategias -especialmente en el plano nacional- tendrán que concentrarse en tres temas principales: reducción de la pobreza, creación de empleo e integración social; en suma participación”.¹⁶⁴

Al terminar la cita anterior los autores del Informe del PNUD se remiten a 3 recuadros del trabajo, en los que se presentan desarrollados cada uno de los tres temas.

El tema Reducción de la Pobreza trata de:

1) Servicios sociales básicos, 2) Reforma agraria, 3) Crédito para todos, 4) Empleo, 5) Participación, 6) Una garantía de seguridad social, 7) Crecimiento económico, 8) Carácter sostenible.

El tema Creación de Empleo trata de: 1) Enseñanza y capacitación, 2) Una atmósfera propicia, 3) Acceso a bienes, 4) Tecnología con alta intensidad de mano de obra, 5) Programas de obras públicas, 6) Grupos desfavorecidos (mujeres, etnias), 7) Compartir el empleo.

El tema Integración social, trata de: 1) Igualdad ante la ley, 2) Derechos de las minorías, 3) Políticas contra la discriminación, 4) Educación, 5) Empleo, 6) Régimen de gobierno.

Siendo éstos los medios de la estrategia de “desarrollo humano sostenible” se tiene que comprender que se proponen nuevas formas de acción, que combinan las formas asistenciales, como la dotación de servicios básicos, con capacitación y participación y de éstas con actividades económicas populares.

Al relacionar los tres temas de la estrategia, la preocupación va hacia los sectores desposeídos que serán los que logren el empleo, las tierras, el crédito, con las normas legales que permitan el cumplimiento y la capacitación y ejercicio de los derechos.¹⁶⁵

Si no se comprende la urgencia de entrar en nuevos caminos para lograr el desarrollo, no se tiene el punto de partida. Y, en esos nuevos caminos se encuentra, como lo entiende el Informe 1994 del PNUD, el elevar los niveles de vida de los sectores populares, no como una dádiva, sino en la comprensión de su potencialidad en la dinamización del mercado, para lo que es indispensable, las oportunidades, con la preparación respectiva, para proceder empresarialmente.

“El desarrollo humano tiene dos aspectos. La formación de capacidades humanas tales como un mejor estado de salud, conocimientos, destrezas y el uso que la gente hace de las capacidades adquiridas -para el descanso, la producción o las actividades culturales, sociales y políticas-. Si el desarrollo humano no consigue equilibrar estos dos aspectos, puede generarse una considerable frustración humana.”¹⁶⁶

Al hacer la proposición de capacitación y manejo empresariales de las microunidades productivas se cumple también con estos dos aspectos del desarrollo humano, porque en la capacitación para proceder empresarialmente, va todo el potencial del uso de virtualidades para la producción, que permitirán, en otro momento, el uso de las facultades sociales, culturales y políticas, lo que a la vez potenciará las capacidades para un mejor estado de salud, de superior alimentación y de las propias destrezas en la producción. Se forma una dinámica interrelacionada entre la formación de capacidades y el uso de ellas.

Para lograr estas posibilidades, los recursos no están básicamente disponibles en la actualidad. Son muy pocos los que están preparados para dar la capacitación y el asesoramiento requeridos y son menos, todavía, las entidades financieras que están dispuestas a dar el crédito, con lo que las perspectivas de entrar al “desarrollo humano” con la satisfacción de las necesidades básicas requiere de dar un vuelco a nuestra realidad, para emprender tareas serias que requieren sobreponerse al facilismo y a la rutina.

“Sin embargo a pesar del esfuerzo desplegado por la Red de IDESI y de otras ONGs en nuestro país, consistente en haber logrado administrar cartera de usuarios y de recursos financieros colocados y recuperados eficientemente, lo que le demuestra a las entidades financieras la viabilidad para que éstas amplíen sus servicios hacia la micro y pequeña empresa y venda otros productos más rentables tales como: seguros, leasing, tarjetas de crédito, cartas fianza, etc., (todos los productos que hacen rentables el negocio bancario; representando una modalidad de diversificación del riesgo); ...”¹⁶⁷

Así, Susana Pinilla, ratifica lo dicho al principio de este título por Gastón Suárez, sobre la viabilidad del crédito y los servicios a los sectores populares que deben dar las entidades financieras y no en encontrar su estrato de operación, como lo hacen algunas cooperativas de ahorro y crédito, en las que el cooperativismo sirve a los dirigentes y administradores y no a los cooperados que no reciben de ellas los medios para mejorar su situación y satisfacer sus necesidades básicas, como los propietarios que son.

En consecuencia, la tarea del “desarrollo humano” con la satisfacción de las “necesidades básicas”, implica un cambio radical en las actitudes, que es la alternativa que se tiene que presentar, si es que se quiere evitar las posibilidades violentas.

Es un nuevo planteamiento en la búsqueda del “otro sendero” diferente al planteamiento de Hernando de Soto;¹⁶⁸ pero mucho más realista, porque se sabe que nos movemos en el sistema capitalista, que es sistema de mercado, por ello, consecuencia del mercantilismo, que fue el momento histórico en que la formación económica social occidental, manteniendo las relaciones sociales feudales, tuvo, en expansión, las relaciones capitalistas por la importancia que fue cobrando la conformación del mercado mundial, tras la acumulación inicial de los capitales.

La realidad nuestra, no es un hecho de transición, es una formación de la propia expansión del sistema capitalista, en los países subdesarrollados y hasta en los desarrollados mismos, que se ha modificado y lo seguirá haciendo, como cuando se busca la excelencia y la “calidad total”, que se propone para la captación del consumo, por tanto, operando en la oferta, que es el resultado de la producción. Oferta y demanda son los factores del mercado. Desde las formas mercantilistas hasta ahora, el asunto tiene por fundamento el mercado, aunque se satanice a la “economía mercantil” y se encuentre las virtudes en “la economía de mercado”.

En este indispensable encontrar caminos dentro del propio sistema, pesa la realidad de empobrecimiento, desempleo y subempleo, entonces en lugar de que se propugne la “economía de mercado” como un regreso, como “neoliberalismo” con su “dejar hacer y dejar pasar”, se propone que esa “economía de mercado” sea para el desarrollo humano, que basándose en la oferta y la demanda, y por ello en las leyes de mercado, tenga un contenido y sentido social, para la satisfacción de las necesidades básicas, que necesariamente implica dar medios financieros a los minúsculos poseedores de bienes de producción o de comercio y servicios, y seguridades de empleo y justa remuneración a la fuerza laboral.

Dentro del planteamiento de la “economía social de mercado” debería comprenderse que lo social no está en las dadivosas “compensaciones” con la preocupación social del estado, sino en la potencialidad que representa, para el avance del sistema capitalista, el permitir la superación del nivel de vida de los sectores populares, en tanto cuanto sus propios productores puedan ocupar un puesto más importante aún, en poner los medios que sirvan a la satisfacción de las necesidades básicas.

4. La necesidad de una legislación conveniente

“Otra condición reveladora del tipo de trabajo por estas unidades, es la falta de protección legal que tienen los trabajadores. El 100% de los establecimientos microproductores en el Guasmo y la Chala en Guayaquil, no afiliaban a sus trabajadores al seguro social. - Así los trabajadores no tienen opción a ser protegidos por accidentes de trabajo, enfermedades,

cesantía, etc. Además, la mayoría carece de contrato formal de trabajo y recibe muchas veces un salario inferior al mínimo establecido por la Ley y, además, no reciben décimo tercer sueldo, décimo cuarto ni décimo quinto, subsidios, bonificaciones, vacaciones, etc.”¹⁶⁹

En esta coincidencia de los jóvenes de INSOTEC con los planteamientos de Hernando de Soto, muestra que fuera de la legalidad existente se genera una forma de vida. Aquí, los causantes últimos de la ilegalidad son los microproductores y las víctimas sus trabajadores. Es grave que una gran parte de la población no alcance los beneficios de la Seguridad Social, lo que tiene que cambiar para cumplir la propuesta de desarrollo humano.

Cuando se dice “la mayoría carece de contrato formal de trabajo” se refieren al contrato de trabajo escrito. Los trabajadores de las microunidades productivas, en un medio poco letrado como se dijo hace rato, no buscan ser beneficiarios de contratos escritos, por tanto la contratación es oral; pero esa contratación, como en la interiorización defectuosa del empresario mayor que tiene el microproductor, es un instrumento que le favorece, porque le exonera de toda clase de compensaciones, beneficios y gastos adicionales, que lo vuelven un explotador, aunque burdo en la comparación con el mayor, que vive achacando a la imposibilidad de desarrollo los “*excesivos beneficios*” que el Código de Trabajo da al trabajador, asunto consagrado como verdad irrefutable, por lo que ahora se quiere alargar el tiempo de trabajo obligatorio “*para aumentar la producción*”, en una clara obsesión explotadora, contraria a las circunstancias reales, que imponen jornadas parciales y compartir los puestos de trabajo, para disminuir el impacto del desempleo.

La legalidad que se tiene es un legalidad inoperante y aquí sí tiene validez todo lo dicho por Hernando de Soto, en su libro, y lo propuesto por el PNUD en el Informe sobre Desarrollo Humano 1994, por tanto lo que se debe hacer es encontrar los medios para que la legalidad sea la misma para unos y para otros; pero esto implica que tenga que existir la comprensión de los que dominan la sociedad, de los poderosos económica, social y políticamente, porque caso contrario ésa es una utopía más.

La urgencia de la legalidad para todos, implica obligaciones de unos y de otros y esto es contrario al libertinaje que se pretende presentar como la libertad irrestricta.

En la tendencia “neoliberal” de la mayoría de los gobiernos de América Latina, las restricciones o imposiciones a formas operativas económicas dentro de la legalidad dominante, constituyen un sacrilegio. Así, los Bancos y entidades financieras, pueden hacer uso, cuando quieran, de los fondos de redescuento, que el estado pone a su alcance; pero no tienen ninguna obligación de conceder créditos a los sectores microproductivos, porque están en plena libertad de conseguir sus clientes. En cambio utilizarán los fondos destinados a los dueños de UPE o de pequeñas empresas, en clientes, casi siempre allegados a los personeros, que no cumplen las condiciones de ser usuarios de crédito y, allí nadie dirá que no se cumplió con la legalidad existente.

“La seguridad social está centrada en el ser humano. Se preocupa por la forma en que la gente vive y respira en una sociedad, la libertad con que puede ejercer diversas opciones, el grado de acceso al mercado y las oportunidades sociales, y la vida en conflicto o en paz”,¹⁷⁰ con lo que se tiene que solamente en cuanto ella esté al alcance de todos puede ser efectiva, sino, como el mismo PNUD dice: “Cuando la gente siente que está amenazada su seguridad inmediata suele hacerse menos tolerante, como los sentimientos y la violencia xenofóbicos de Europa lo muestran. O en los casos en que la gente siente que se erosiona la base de su modo de vida, como su acceso al agua, puede provocarse un conflicto político, como en partes del Asia central y los Estados árabes. La opresión y la percepción de injusticia puede provocar también una protesta violenta contra el autoritarismo, como en Myanmar o en el Zaire, cuando la población pierde la esperanza de que haya un cambio gradual”.¹⁷¹

Por la incompreensión de los detentadores del poder económico y la incapacidad de los financistas, se ha generado, hasta en nuestro medio, los que ven como “legalidad la recuperación por medio armado”, para devolver los recursos al pueblo, aunque no se haya dado nunca esa devolución.

En los unos y los otros, el servicio al país puede ser el pretexto de su acción, pero en ambos, los beneficios de ella se quedan en poder de quienes la realizan, los banqueros con su crédito de alto riesgo, concedido a sus clientes, y los “recuperadores” con el dinero recuperado.

La comprensión de la realidad impone actuar con formas participativas de unos y otros, lo que requiere de la apertura de los oídos para oír lo que los otros dicen y la de los ojos para ver la realidad crítica en que se vive.

En meses pasados se dio la discusión de la Ley Agraria, y después hubo reuniones con la participación de los sectores afectados, más representantes de dos tendencias religiosas y los funcionarios públicos. El acuerdo al que se llegó es, simplemente, una diferente comprensión de cada sector del problema. O sea que se da el caso del uso de términos comunes, que, como en el caso de la “informalidad” y de las “microempresas” cada cual comprende como puede o, lo que es más grave, como le conviene.

Así, los campesinos, representados, principalmente, por organizaciones de indígenas, sufrirán las consecuencias de haber entrado a lo que consideraron un diálogo, en que la comprensión de la Ley acordada les seguirá siendo perjudicial y ellos seguirán sufriendo la “suma pobreza”.

No se puede hablar de una legalidad que sea común, cuando la interpretación de la ley se tiene que hacer con la comprensión de ella que tengan los sectores dominantes, esto es atentatorio a la seguridad humana de los otros sectores.

La obligación del estado es la de restringir legalmente las posibilidades de explotación, que conducen al incremento de la desocupación y subocupación, con la insatisfacción de las necesidades básicas de un número cada vez mayor de habitantes, en lugares en los que en ninguna forma se paga el desempleo; porque caso contrario no se deja sino que la alternativa a la situación actual sea la violencia, que se convertiría en extremo peligrosa para esta sociedad, cuando la mayoría de los insatisfechos tiendan a hacerse la justicia por sus propias manos.

Esto no es una utopía, porque los estallidos populares se han repetido en uno y otro lugar de nuestro continente, con la suerte para los dominantes de que no ha existido una continuidad y una frecuencia mayor; pero esos estallidos tiene que ser el llamado al cambio en la conciencia social, que en última instancia, es la conciencia de quienes dominan la sociedad.

La legalidad que se debe lograr, como lo entiende el PNUD, no puede ser de libertad para explotar, sino de colaboración y solidaridad para lograr el “desarrollo humano”, que es desarrollo social, pero que también es desarrollo económico, porque servirá para el mejoramiento de todos, aun sin tener que llegar, a nivel nacional, a medidas más serias en la distribución, como muchas de las que se propusieron en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de Copenhague.

5. La comprensión permitirá la superación del problema, pero estamos lejos de ello

“La seguridad económica requiere de un ingreso básico asegurado, por lo general como resultado de un trabajo productivo y remunerado o, como último recurso, de algún sistema de seguridad financiado con fondos públicos. Pero en la actualidad sólo alrededor de la cuarta parte de la población puede tener seguridad económica en tal sentido”,¹⁷² lo que señala para nosotros la gravedad del problema.

El desarrollo humano es un planteamiento correcto; pero las actitudes sociales imperantes lo despojarán de su contenido y lo volverán rutinario, por encuadrarlo dentro de lo que siempre se ha hecho.

“El enfoque de las necesidades básicas que se ha impuesto en las actividades relacionadas con el desarrollo, como todos los enfoques, está sufriendo un proceso de transformación que incluso podría desbordar sus actuales alcances”,¹⁷³ tendiendo por inercia hacia las formas asistencialistas, más aún cuando la propia propuesta más elaborada de 1994, mantiene siempre esa tendencia, al no condicionar la acción sobre lo económico de los sectores populares, como medio de generar riqueza que debe quedar en manos de los propios productores.

La preocupación de toda teoría de desarrollo no es declarar cómo se alcanza la superación de los detentadores del poder económico, sino en establecer cómo se logra el mejoramiento del conjunto de la sociedad, en múltiples aspectos. Aunque redundemos, los problemas de las teorías están en que no han contado con la capacidad de impeler la superación de la realidad social, por la actitud de los dominantes hacia la aplicación de esa teoría.

Por eso una teoría de desarrollo, antes que teoría sería mejor decir propuesta, ha sido sustituida por otra, sin que haya llegado a una aplicación conveniente y suficiente. En otros términos, una propuesta de desarrollo sustituye a otra, sin que mayormente ésta haya sido ejecutada.

Lo que he tratado de presentar aquí, no entra en el eufemismo de que su desarrollo depende de los propios sectores populares, pero tampoco, como se dice desde otros ángulos, el desarrollo social es el costo del desarrollo económico, con lo que se aceptaría que el desarrollo dentro del sistema capitalista sea un donativo de los sectores dominantes.

La preocupación de permitir la superación de los microproductores, para que procedan como microempresarios, es un planteamiento de que el desarrollo social tiene raíces económicas, por lo que encontrar el dinamismo económico de los sectores pequeño y microproductivos es encontrar el camino del desarrollo integrado sustentable, requiriendo para ello de la concurrencia económico-financiera de los sectores pudientes o del estado; del correcto manejo y perfeccionamiento en los productores populares; de las medidas estatales para que esto ocurra; y de que las ONG dirijan sus acciones a la capacitación, al proyecto individual a ejecutarse con el crédito y a la asistencia técnica, incluida la empresarial.

Esta proposición considero que es un desafío para toda la sociedad, porque es un replantearse de todas las acciones para buscar el desarrollo socio-económico de nuestros países, partiendo de la satisfacción de las necesidades básicas, pero también, con la participación como sujetos de quienes son parte del diario bregar en la creación de la riqueza, pero aunque dueños de medios de producción no son beneficiarios de ella.

6. El macroproyecto nacional necesario

La AGENDA PARA EL DESARROLLO del actual Gobierno reconoce, en una apretada síntesis, las deficiencias que se dan en la producción y distribución; pero no es capaz de detectar la situación de la economía popular, sino en la visión de fuerza de trabajo, por eso habla de “Inapropiada capacitación de la mano de obra” mientras que los demás aspectos señalados tienen sólo preocupación del aparato productivo privado.¹⁷⁴

En cambio, como conclusión de lo dicho hasta aquí, la dinamización de la pequeña y microproducción nacional, permitirá el avance de la economía nacional en su totalidad, en la conformación de formas capitalistas populares, que de hecho tienen que incidir en una nueva forma de distribución.

Estos requerimientos, si se busca el camino del desarrollo, se tienen que evidenciar en un Proyecto Nacional, cuyas bases ya han quedado anotadas, pero que queremos ratificarlas con la autoridad de los autores de las **Bases Fundamentales para una Estrategia de Desarrollo Social Integrado** que lo han comprendido, cuando al proponer el escenario de “Modernización democrática con integración social” dicen:

“En el orden socio-económico:

“- Redistribución del ingreso mediante el doble expediente de la elevación del nivel de productividad de los pobres, por un lado, y de un efecto más claro, focalizado y enérgico en la atención a los sectores de menores recursos en materia de salud, nutrición, educación y vivienda.

“- Profundización en el apoyo a la economía popular, no como función caritativa o de reivindicación de la pobreza, sino como estilo alternativo de desarrollo, con desarrollo en tecnología, recursos humanos, crédito, comercialización y ampliación de mercados en el campo de la economía popular. En este sentido, el Estado cumple funciones redistributivas tanto en la ampliación de fondos para políticas sociales que coadyuven al desarrollo de la economía popular (formación de recursos humanos, apoyo tecnológico, etc.), como un tipo de regulación económica que no condene de antemano las posibilidades de progreso y de desarrollo en los intersticios ocupados por la llamada economía popular.

“- Fortalecimiento en la producción para el consumo interno, vía reforma agraria en el agro, dinamización de la economía popular artesanal en zonas urbanas, y políticas focalizadas de subsidios a la industria interna; y con un régimen de exportaciones que privilegie el procesamiento industrial de productos exportables, la visión de largo plazo en la inserción del país en los mercados mundiales, y una especial consideración de la preservación de los ecosistemas en la explotación de recursos destinados a la exportación”.¹⁷⁵

Estas proposiciones, generalizadas en los ámbitos de los organismos internacionales, están dentro de lo que debe ser el desarrollo humano, el que requiere que, en nuestro país, se manifieste la voluntad que ha quedado expresada en la Carta de Copenhague, cuando los representantes de los pueblos del mundo dicen: “Proponemos la creación de una sociedad donde el derecho al alimento sea tan sacrosanto como el derecho a votar, donde el derecho a la educación básica esté tan firmemente consagrado como el derecho a la libertad de prensa y donde el derecho al desarrollo se considere uno de los derechos humanos fundamentales”.¹⁷⁶

La obra que aquí termina tiene el valor de ser consecuente con el propósito de servir al cambio y la ejecución de las acciones que pueden realizarlo, por eso lleva la experiencia reflexionada y plantea soluciones posibles, para alcanzar la superación, con fundamentos en la realidad. Para ello, se ha tenido que ser, frecuentemente duro, pero también se ha tenido que ser valiente, para no callar aspectos que siempre se han callado o para no dar pábulo a la simple vocinglería politiquera de protesta.

Si al presentar la realidad se ha logrado la preocupación de los lectores es un motivo de satisfacción y si sus planteamientos son aceptados y se llevarán a ejecución marcaría la esperanza de que esa realidad mejore, como un avance histórico de nuestra sociedad.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Orden alfabético de autores

ALARCON COSTTA, César

1992 *Los informales*. Cuadernos de Estudios de la Informalidad 1.-
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, FED, Quito.

ALARCON COSTTA, César

1990 *¿Sector informal: Problema o solución?.*- Fundación Ecuatoria-
na de Desarrollo, FED.- Segunda edición, Quito.

ANDREWS, P.W.S.

1959 *Economía de las empresas industriales*. Santiago Rueda Editor,
Buenos Aires.

BALDIVIA U., José

1992 *Crédito a pequeños productores asociados en Bolivia*. La expe-
riencia de FADES, Fundación para Alternativas de Desarrollo
(llo).- Trabajo presentado en el Encuentro Internacional
Experiencias significativas de apoyo financiero a pequeña y
microempresas y asociaciones de productores, organizado
por SOS FAIM de BÉLGICA y RAFAD de SUIZA.- Quito, Oc-
tubre.

*Como varios trabajos que siguen fueron presentados en este
evento, en lo sucesivo se identificará como encuentro SOS FAIM
- RAFAD.*

CENTRO DE FOMENTO A INICIATIVAS ECONÓMICAS, FIE

*Modelo de crédito para pequeñas y microempresas productivas
industriales*. Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

CIPAF, REPÚBLICA DOMINICANA

- 1990 *Una mirada crítica a los proyectos generadores de ingresos para mujeres.* En Copiladora GOLDENBERG, OLGA. Economía popular de la protesta a la propuesta. Editorialpec, Heredia, Costa Rica, 1990.

CÓDIGO DE TRABAJO DEL ECUADOR

- 1990 Ediciones Jurídicas EDIJUR, Quito.

CHAVEZ ESTRADA, Xavier

- 1990 *Desarrollo de la comunidad. Una alternativa segura.* Banco del Pacífico. Guayaquil.

DE SOTO, Hernando, en colaboración con GHERSI, Enrique, GHIBELLINI, Mario y el Instituto Libertad y Democracia, ILD

- 1987 *El otro sendero. La revolución informal.* Editorial La Oveja Negra Ltda., Bogotá. Sexta Edición

FAJARDO REINA, Allan

- Hacia una capacitación para el desarrollo de las empresas populares.* En De la protesta a la propuesta, cit.

FUNDACIÓN CARVAJAL

- Programa de Microempresas división de servicios de apoyo.- *Proyecto experiemntal de tarjeta de crédito.* Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

GAIBOR M., Miguel

- El crédito a la microempresa. Cooperativa de ahorro y crédito San Francisco de Ambato.* Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

GILLET BEBIN, Roberto y BERNAL ESPINOZA, Andrés

- Intermediación financiera para la microempresa.* Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

GOBIERNO DEL ECUADOR

- 1993 *Agenda para el desarrollo. Plan de Acción del Gobierno 1993-1996.*- República del Ecuador, Consejo Nacional de Desarrollo, CONADE, Quito.

FREIRE, Paulo

- 1970 *Pedagogía del oprimido.* Tierra Nueva, Montevideo.

GÓMEZ BUENDIA, Hernando y SARMIENTO ANZOLA, Libardo

- 1989 *Análisis del sector social en el Ecuador.* En ECUADOR DEBATE N° 19, Diciembre de 1989, CAAP, Quito.- El texto es resumen y versión preliminar del informe presentado al Banco Mundial, Agosto.

INFORME

- 1987 *La artesanía como forma de producción. Un acercamiento metodológico conceptual.* Instituto de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas, INSOTEC, Quito. Este documento se lo identificará como INFORME INSOTEC.

JACOME BOHORQUEZ, Nicanor

- 1992 *El desarrollo científico y tecnológico y la satisfacción de las necesidades básicas: Conceptos fundamentales.* En Memorias Seminario Desarrollo científico tecnológico y necesidades básicas. Escuela Politécnica Nacional, Instituto de Ciencias Sociales e Idiomas, Quito.

LANDES, David S

- 1972 *Introducción y la estructura de la empresa en el Siglo XIX (Los casos de Gran Bretaña y Alemania),* en Colectivo. Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo. Editorial Ayuso, Madrid.

MÖLLER, Alois

Organización popular y clientelismo internacional. En De la protesta a la propuesta, cit.

MORENO CORNEJO, Alberto

Financiamiento y desarrollo para microproductores. Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

MORENO OLEAS, Ricardo

Hacia una metodología para el manejo de los aspectos socio-culturales del componente tecnológico en proyectos de desarrollo. En Memorias Seminario Desarrollo científico y tecnológico y necesidades básicas, cit.

NUEVA ENCICLOPEDIA LAROUSSE

1981 Editorial Planeta S.A., Primera edición española, Barcelona.

ORTIZ, Humberto

Economía popular, autogobierno, educación. En De la protesta a la propuesta, cit.

PARRA ESCOBAR, Ernesto

1989 *La generación de empleo por la microempresa. La experiencia de los organismos no gubernamentales.* Ponencia Presentada al "Foro Nacional de Empleo" Bogotá, Febrero 1989, Fotocopia.

PARRA ESCOBAR, Ernesto

Realidad y perspectivas de desarrollo tecnológico de la microempresa. Ponencia, Cali Octubre de 1988. Fotocopia.

PINILLA CISNEROS, Susana

Financiera no tradicional de desarrollo del sector informal 'FINANDESI'. - Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

PITA, Edgar

1986 *Políticas de fomento artesanal*. En Revista Planificación N° 24, Octubre de 1986.- Consejo Nacional de Desarrollo, CONADE, Quito.

PNUD, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

1994 *Informe sobre desarrollo humano 1994*.- Primera Edición en español.- Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V., México.

Proyecto: 'APOYO A LA PLANIFICACION DEL DESARROLLO SOCIAL'

1991 *CONADE/PNUD/UNESCO/UNICEF. Bases fundamentales para una estrategia de desarrollo social integrado*. Departamento de Publicaciones de CONADE, Quito, Junio.

RAZETO, Luis

¿Qué entendemos por economía popular?.- En De la protesta a la propuesta, cit.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA

1984 Vigésima edición.- Madrid.

RICARDO, David

1973 *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México D.F, Primera Reimpresión.

RODRÍGUEZ MORAN, Yankelly

Una institución... un programa... una metodología microempresarial... urbano-rural marginal... Encuentro SOS FAIM - RAFAD.

ROSETO M., Luis

El sector microproductor e informal urbano en Guayaquil. Universidad Católica de Guayaquil. Separata.

SUAREZ CROTHERS, Gastón

*Banco de desarrollo. Programa de microempresas. Encuentro
SOS FAIM - RAFAD.*

VALCARCEL Q., José Antonio

*Centro de ingeniería para el desarrollo, CIPDEL. Mecanismos
de innovación financiera probados para la micro y pequeña
empresa. Encuentro SOS FAIM - RAFAD.*

Notas

- 1 ALARCON COSTTA, César.- ¿SECTOR INFORMAL: PROBLEMA O SOLUCIÓN?.- Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, FED, Quito, 1990. Segunda Edición. Pág. 14 y 15.
- 2 RODRÍGUEZ MORAN, Yankelly.- FUNDACIÓN EUGENIO ESPEJO - UNA INSTITUCIÓN... UN PROGRAMA... UNA METODOLOGÍA MICROEMPRESARIAL... URBANO - RURAL MARGINAL... - Trabajo presentado al Encuentro Internacional “Experiencias Significativas de Apoyo Financiero a Pequeñas y Microempresas y Asociaciones de Productores” organizado por SOS FAIM de Bélgica y RAFAD de Suiza, Quito 29 y 30 de Octubre de 1992. Pág. 1. El resaltado de Rodríguez. Como parte de la citas que utilizaremos corresponden a trabajos presentados a ese evento, en lo sucesivo lo identificaremos como: Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito 1992.
- 3 RAZETO, Luis.- ¿QUE ENTENDEMOS POR ECONOMÍA POPULAR?.- En CEAAL, ECONOMÍA POPULAR - DE LA PROTESTA A LA PROPUESTA.- Editorialpec, Heredia, Costa Rica, 1990.- Pág. 10.
- 4 *Ibidem*, pág. 10 y 11. Negrillas Razeto, paréntesis AMC.
- 5 RODRÍGUEZ, Yankelly, Op. cit. pág. 1.
- 6 ALARCON COSTTA, César, Op. cit. pág. 59.
- 7 *Ibidem*, pág. 15.
- 8 *Ibidem*, pág. 15
- 9 *Ibidem*, pág. 16.
- 10 INFORME INSOTEC.- LA ARTESANÍA COMO FORMA DE PRODUCCIÓN - UN ACERCAMIENTO METODOLOGICO CONCEPTUAL.- INSOTEC, Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas.- Quito, 987. Pág. 14.
- 11 DE SOTO, Hernando.- EL OTRO SENDERO - LA REVOLUCIÓN INFORMAL.- Editorial Oveja Negra Ltda., Bogotá, 1987.- Sexta Edición. Pág. 12 y 13.
- 12 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 15.
- 13 ALARCON COSTTA, César.- LOS INFORMALES.- Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, FED, Cuadernos de Estudio de la Informalidad 1.- Quito,, 1992.- Pág. 4.
- 14 GAIBOR M., Miguel.- EL CRÉDITO A LA MICROEMPRESA.- Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco de Ambato.- Ponencia presentada al Encuentro Internacional OS FAIM - RAFAD, Quito, 1992, pág. 3.
- 15 *Ibidem*, loc. cit.
- 16 SUAREZ CROTHERS, Gastón.- BANCO DE DESARROLLO - PROGRAMA DE MICROEMPRESAS.- Santiago de Chile, 1992.- Ponencia presentada al Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992, pág. 12.- Suárez era entonces el Jefe del Programa de Microempresas del Banco de Desarrollo de Chile, entidad privada.

- 17 CENTRO DE FOMENTO A INICIATIVAS ECONÓMICAS, FIE.- MODELO DE CRÉDITO PARA PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS PRODUCTIVAS INDUSTRIALES.- Trabajo presentado al Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992.- Pág. 3.- El FIE tiene su sede en La Paz, Bolivia.
- 18 FUNDACIÓN CARVAJAL.- PROYECTO EXPERIMENTAL DE TARJETA DE CRÉDITO.- Programa de Microempresas División de Servicios de Apoyo.- Trabajo presentado al Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992.- Se trata de la Fundación Carvajal de Colombia.
- 19 INFORME INSOTEC.- Op. cit., pág. 10.
- 20 ALARCON COSTTA, César.- LOS INFORMALES, Op. cit., pág. 15.
- 21 PITA, Edgar.- POLÍTICAS DE FOMENTO ARTESANAL.- Revista PLANIFICACION N° 24. Consejo Nacional de Desarrollo, CONADE, Quito, 1986. Pág. 131 y 132.
- 22 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 10.
- 23 ALARCON COSTTA, César.- LOS INFORMALES, cit. pág. 7
- 24 RODRÍGUEZ, Yankelly, Op. cit. pág. 14.
- 25 PITA, Edgar, Op. cit., pág. 136.
- 26 BALDIVIA U., José.- CRÉDITO A PEQUEÑOS PRODUCTORES ASOCIADOS EN BOLIVIA - La experiencia de FADES, Fundación para Alternativas de Desarrollo.- Ponencia presentada al Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992, pág. 10.
- 27 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 10. Hay Cf. a CONADE-BANCO CENTRAL.- ARTESANÍA Y MODERNIZACIÓN EN EL ECUADOR.- Editorial Fraga, Quito, 1985.
- 28 PITA, Edgar, Op. cit. pág. 132.
- 29 ALARCON COSTTA, ¿SECTOR INFORMAL.... cit.pág.54
- 30 Ibidem, pág. 56
- 31 Ibidem, pág. 57 y 58.
- 32 Cf. DE SOTO, Hernando, Op. cit., pág. 103 a 141
- 33 ALARCON COSTTA, ¿SECTOR INFORMAL.... cit., pág.57 y 58
- 34 Ibidem, pág. 58.
- 35 RODRÍGUEZ, Yankelly, Op. cit., pág. 15.
- 36 ALARCON COSTTA, LOS INFORMALES, cit. pág. 7. Negrillas AMC
- 37 Cf. CÓDIGO DE TRABAJO DEL ECUADOR, Ediciones Jurídicas EDITUR, Quito, 1990, art. 8 y 9.
- 38 GAIBOR, Miguel, Op. cit. pág. 4. Subrayado AMC.
- 39 GAIBOR, Miguel, Op. cit., pág. 3
- 40 VALCARCEL O., José Antonio.- MECANISMOS DE INNOVACIÓN FINANCIERA PRBADOS PARA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.- Centro de Ingeniería para el Desarrollo, CIPDEL.- Ponencia presentada al Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992, pág. 7.

- 41 GÓMEZ BUENDIA, Hernando y SARMIENTO ANZOLA, Libardo.- ANÁLISIS DEL SECTOR SOCIAL EN EL ECUADOR.- El texto es resumen del informe presentado al Banco Mundial, Agosto de 1989.- En ECUADOR DEBATE N° 19 de Diciembre de 1989, CAAP, Quito, pág. 172.
- 42 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 7. Hay Cf. a PARRA E., Ernesto.- MICROEMPRESA Y DESARROLLO.- SENA-UNICEF, Bogotá, 1984.
- 43 Denominación utilizada por CONAUPE, Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas, que nos parece válida para denominar a las microempresas productivas, de servicios y comercio, que son la principal parte de la Economía Popular. Utilizaremos su siglo UPE.
- 44 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 8.
- 45 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 8 y 9. En la cita hay un Cf. a ARAUCO, BALDIVIA Y PÉREZ.- LA MICROEMPRESA PRODUCTIVA EN BOLIVIA.- FADES La Paz, 1991.
- 46 RAZETO, Luis, Op. cit., pág. 11.
- 47 ORTIZ, Humberto.- ECONOMÍA POPULAR, AUTOGOBIERNO, EDUCACIÓN.- En DE LA PROTESTA A LA PROPUESTA, Op. cit., pág. 89.
- 48 INFORME INSOTEC., Op. cit., pág. 8.
- 49 MORENO CORNEJO, Alberto.- FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO PARA MICROPRODUCTORES.- Presentado a Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, pág. 4
- 50 PNUD.- INFORME SOBRE DESARROLLO HUMANO 1994.- Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., primera edición en español, 1994. México D.F.- Pág. 2.
- 51 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 18.
- 52 GAIBOR, Miguel, Op. cit., pág. 3.
- 53 PITA, Edgar, Op. cit. pág. 133 y 134.
- 54 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 12.
- 55 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 11.
- 56 ROSERO M., Luis.- EL SECTOR MICROPRODUCTOR E INFORMAL URBANO EN GUAYAQUIL.- Es una separata de alguna revista de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, de la que Rosero era Director del Departamento de Investigaciones Económicas. Sólo tenemos la reproducción en xerox, pág. 113.
- 57 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 24.
- 58 PARRA ESCOBAR, Ernesto.- REALIDAD Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LA MICROEMPRESA.- Es una ponencia en fotocopia.- Cali, 1988.- Pág. 15.
- 59 GOMEZ y SARMIENTO, Op. cit., pág. 172 y 173. Los datos pertenecen a INEM, Encuesta Permanente de Hogares, Nov. 1989.
- 60 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 16.
- 61 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 22 y 23.
- 62 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 4.

- 63 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 23. La cita que hay es de MALDONADO, Carlos.- CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO DEL ARTESANADO, ZAPATERIA-EBANISTERIA.- IDDCA-CREA, Cuenca, 1978. Pág. 83 y 84.
- 64 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 22.
- 65 PITA, Edgar, Op. cit., pág.145.
- 66 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 16.
- 67 VALCÁRCEL, José A., Op. cit., pág. 4.
- 68 *Ibíd*em, pág. 4 y 5.
- 69 PARRA ESCOBAR, Ernesto.- LA GENERACIÓN DE EMPLEO POR LA MICROEMPRESA, LA EXPERIENCIA DE LOS ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES.- Ponencia presentada al “Foro Nacional de Empleo”, Bogotá, 1989, xerox, pág. 5 y 6
- 70 FIE, Op. cit., pág. 3.
- 71 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 6.
- 72 FUNDACIÓN CARVAJAL, Op. cit., pág. 6.
- 73 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 1 y 2.
- 74 PITA, Edgar, Op. cit. pág. 149 y 150.
- 75 BALDIVIA, José, Op. cit. pág. 14
- 76 PNUD, Op. cit., pág. 17.
- 77 PROYECTO “APOYO A LA PLANIFICACION DEL DESARROLLO SOCIAL”, PNUD, UNESCO Y UNICEF.- BASES FUNDAMENTALES PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO SOCIAL INTEGRADO.- Departamento de Publicaciones de CONADE, 1991, Quito, pág. intercalada entre 26 y 27.
- 78 *Ibíd*em, pág. 23 y 24.
- 79 *Ibíd*em, pág. 26, negrilla autores.
- 80 REAL ACADEMIA ESPAÑOLA.- DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA.- Vigésima edición.- Madrid 1984, Tomo I.
- 81 NUEVA ENCICLOPEDIA LAROUSSE, 10 tomos.- Editorial Planeta S.A. Primera edición española.- Barcelona 1981, Tomo 4, pág. 3283.
- 82 *Ibíd*em, loc. cit.
- 83 LANDES, David S.- INTRODUCCIÓN al libro: COLECTIVO.- ESTUDIOS SOBRE EL NACIMIENTO Y DESARROLLO DEL CAPITALISMO.- Editorial Ayuso, Segunda Edición.- Madrid, 1972.- Pág. 9.
- 84 NUEVA ENCICLOPEDIA LAROUSSE, loc. cit.
- 85 RAZETO, Luis, Op. cit., pág. 14
- 86 ANDREWS, P.W.S.- ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES.- Santiago Rueda Editor.- Buenos Aires, 1959, pág. 23.
- 87 *Ibíd*em, pág. 24.
- 88 LANDES, David S.- LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA EN EL SIGLO XIX (LOS CASOS DE GRAN BRETAÑA Y ALEMANIA.- En Colectivo.- ESTUDIOS SOBRE EL NACIMIENTO Y DESARROLLO DEL CAPITALISMO, Op. cit., pág. 133.

- 89 FAJARDO REINA, Allan.- HACIA UNA CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS POPULARES.- En DE LA PROTESTA A LA PROPUESTA, Op. cit., pág. 67.
- 90 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 12.
- 91 MORENO OLEAS, Ricardo.- HACIA UNA METODOLOGÍA PARA EL MANEJO DE LOS ASPECTOS SOCIO-CULTURALES DEL COMPONENTE TECNOLÓGICO EN PROYECTOS DE DESARROLLO.- En DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO Y NECESIDADES BÁSICAS.- Escuela Politécnica Nacional, Instituto de Ciencias Sociales e Idiomas.- Quito, 1993.- Pág. 28 y 29
- 92 La sigla ONG acepta las menciones a Organización No Gubernamental y a Organizaciones No Gubernamentales. Mientras el uso no consagre que se puede hacer plural en siglas, prefiero usar en plural sin el aumento de la *s* y mucho menos con apóstrofo. Cuando se use ONGs será en citas, porque los autores así lo han puesto.
- 93 PITA, Edgar, Op. cit., pág. 138.
- 94 VALCARCEL, J.A., Op. cit., pág. 4.
- 95 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 4 y 5.
- 96 VALCARCEL, J.A., Op. cit., pág. 9 y 10.
- 97 ALARCON COSTTA, ¿SECTOR INFORMAL... cit., pág. 48. Subrayados y negrillas AMC, para comparar con la cita que sigue
- 98 Ibidem, pág. 49, Subrayados y negrillas AMC
- 99 Ibidem, pág. 116 y 117.
- 100 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 10
- 101 VALCARCEL, J.A., Op. cit., pág. 4.
- 102 RAZETO, Luis, Op. cit., pág. 20
- 103 PNUD, Op. cit., pág. 16 y 17.
- 104 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 5
- 105 GAIBOR, Miguel, Op. cit., pág. 1.
- 106 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 14.
- 107 GÓMEZ y SARMIENTO, Op. cit., pág. 174.
- 108 Ibidem, pág. 176.
- 109 GAIBOR, Miguel, Op. cit. pág. 4
- 110 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 14.
- 111 GILLET BEBIN, Roberto y BERNAL ESPINOSA, Andrés.- INTERMEDIACION FINANCIERA PARA LA MICROEMPRESA.- Trabajo para el Encuentro Internacional SOS FAIM - RAFAD, Quito, 1992, presentado por SOINTRAL de Chile, pág. 17.
- 112 PITA, Edgar, Op. cit., pág. 155.
- 113 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 23.
- 114 LANDES, David S., LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS EN EL SIGLO XIX, Op. cit., pág. 137.
- 115 Cf. ibidem, pág 133 a 134.

- 116 Ibidem, pág. 143 y 144.
- 117 CHAVEZ ESTRADA, Xavier.- DESARROLLO DE LA COMUNIDAD - UNA ALTERNATIVA SEGURA.- Banco del Pacífico, 1990, Guayaquil.
- 118 LANDES, David, LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS... Op. cit., pág. 145.
- 119 PITA, Edgar, Op. cit., pág. 139.
- 120 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 34.
- 121 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 14 y 15.
- 122 Cf. FREIRE, Paulo.- PEDAGOGÍA DEL OPRIMIDO.- Tierra Nueva.- Montevideo, 1970. Pág. 103 a 157. Todos los aspectos, que se tratan del **universo temático, diálogo, problematización y descubrimiento**, tienen por partida el método de Freire y la experiencia en aplicarlo.
- 123 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 10.
- 124 FAJARDO, Allan, Op. cit., pág. 70.
- 125 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 33
- 126 MÖLLER, Allois.- ORGANIZACIÓN POPULAR Y CLIENTELISMO INTERNACIONAL.- En DE LA PROTESTA A LA PROPUESTA, cit., pág. 83.
- 127 Ibidem, pág 76.
- 128 BALDIVIA, José, Op. cit., pág. 5.
- 129 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 32.
- 130 FIE, Op. cit., pág. 2.
- 131 Ibidem, pág. 3.
- 132 CHAVEZ, Xavier, Op. cit., pág. 23.
- 133 GUILLET y BERNAL, Op. cit., pág. 23.
- 134 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 8.
- 135 GILLET y BERNAL, Op. cit., pág. 5
- 136 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 25.
- 137 GILLET y BERNAL, Op. cit., pág. 11
- 138 GAIBOR, Miguel, Op. cit., pág. 2.
- 139 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 15.
- 140 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 17.
- 141 PITA, Edgar, Op. cit., pág. 140.
- 142 Ibidem, pág. 138 y 139.
- 143 GILLET y BERNAL, Op. cit., pág. 16
- 144 RAZETO, Luis, Op. cit., pág. 19.
- 145 ACOME BOHORQUEZ, Nicanor.- EL DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO Y LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS.- En Memorias del Seminario DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO Y NECESIDADES BÁSICAS.- Escuela Politécnica Nacional, Instituto de Ciencias Sociales e Idiomas, Quito, 1992.- Pág. 18

- 146 JACOME, Nicanor, Op. cit., pág. 15. La cita corresponde a ISS-PREAL.- PLANIFICACION DE LAS NECESIDADES BÁSICAS EN AMÉRICA LATINA (resumen), 1983.
- 147 PNUD, Op. cit., pág. 15
- 148 *Ibidem*, pág. 1
- 149 *Ibidem*, pág. 17.
- 150 *Ibidem*, pág. 17.
- 151 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 30.
- 152 David Ricardo comprende a la distribución como el reparto del valor (trabajo cristalizado en el producto), entre beneficios y salarios, extraída la renta de la tierra. Cf. RICARDO, David.- PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DISTRIBUCIÓN.- Fondo de Cultura Económica, México D.F.- Primera reimpresión, 1973.
- 153 PNUD, Op. cit., pág. 5
- 154 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 30 y 31.
- 155 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 12.
- 156 *Ibidem*, pág. 21
- 157 *Ibidem*, pág. 19.
- 158 *Ibidem*, pág. 24 y 25. Los autores, del Informe INSOTEC sobre la Artesanía, consideran como trabajo manual al que sólo se hace con las manos, por lo que lo oponen al trabajo mecanizado; pero, en realidad, el trabajo sea con sólo las manos, con herramientas o con máquinas, es trabajo manual, porque su oposición es a trabajo intelectual.
- 159 PNUD, Op. cit., pág. 28.
- 160 *Ibidem*, loc. cit.
- 161 SUAREZ, Gastón, Op. cit., pág. 16.
- 162 FAJARDO, Allan, Op. cit., pág. 65.
- 163 JACOME, Nicanor, Op. cit., pág. 20 y 21.
- 164 PNUD, Op. cit., pág. 25
- 165 Cf. PNUD, Op. cit., pág. 22, 23 y 24.
- 166 JACOME, Nicanor, Op. cit., pág. 14
- 167 PINILLA, Susana, Op. cit., pág. 16 y 17.
- 168 El Libro de Hernando de Soto se denomina EL OTRO SENDERO y su planteamiento es el de cambiar la legalidad actual discriminatoria, generalizándola para toda la sociedad, a fin de que toda participe en la economía de mercado, superando el 'actual mercantilismo' que, según él, es el que ha ocasionado la informalidad en todas sus expresiones.
- 169 INFORME INSOTEC, Op. cit., pág. 25 y 26
- 170 PNUD, Op. cit., pág. 26, Negrillas PNUD
- 171 *Ibidem*, pág. 27
- 172 PNUD, Op. cit., pág. 27
- 173 MORENO, Ricardo, Op. cit., pág. 30

- 174 Cf. AGENDA PARA EL DESARROLLO - PLAN DE ACCIÓN DEL GOBIERNO 1993-1996.- República del Ecuador.- Consejo Nacional de Desarrollo, 1993.
- 175 PROYECTO: APOYO A LA PLANIFICACION DEL DESARROLLO SOCIAL
Op. cit., pág. 191 y 192.
- 176 NUD, Op. cit., pág. 8, recuadro con Carta Social Mundial, proyecto presentado a la Cumbre de Copenhague.

*Para mi hijo
Alberto,
con amor, para
una reflexión
trascendental*