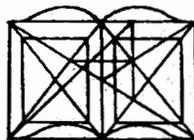


**BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**Volumen 6**

**LA ECONOMIA POLITICA**  
**DEL ECUADOR**  
**CAMPO, REGION, NACION**

**Editor: Louis Lefebvre**

**Proyecto FLACSO - CERLAC I**



**CORPORACION EDITORA NACIONAL**  
**QUITO, 1985**



**CORPORACION EDITORA NACIONAL**

**Hernán Malo González (1931 - 1983)**

*Presidente Fundador*

**Enrique Ayala Mora**

*Presidente*

**Luis Mora Ortega**

*Director Ejecutivo*

**BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES**

**Volumen 6**

---

**LA ECONOMIA POLITICA DEL ECUADOR:**

**Campo, Región, Nación**

**Editor: Louis Lefeber**

**Impreso y hecho en el Ecuador**

**Revisión de textos: María Cuvi**

**Supervisión Editorial: Jorge Ortega**

**Levantamiento de textos: Azucena Felicita, Rosa Albuja**

**Diseño Gráfico: Edwin Navarrete**

**Impreso en Editora PORVENIR**

**Derechos a la primera edición:**

**CORPORACION EDITORA NACIONAL, 1985**

**Veintemilla y 12 de Octubre**

**Edif. Quito 12 El Girón W of. 51**

**Tf. 554558 P.O. Box 4147**

**Quito - Ecuador**

## CONTENIDO

Presentación	11
Agradecimientos	15
<b>CAPITULO 1</b>	
<i>Louis Lefeber</i>	
El fracaso del desarrollo: Introducción a la Economía Política del Ecuador	17
<b>CAPITULO 2</b>	
<i>Carlos Larrea Maldonado</i>	
El Sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948 - 1972): Subdesarrollo y crecimiento desigual	35
<b>CAPITULO 3</b>	
<i>Manuel Chiriboga Vega</i>	
La crisis agraria en el Ecuador: tendencias y contradicciones del reciente proceso	91

<b>CAPITULO 4</b> <i>Luciano Martínez V.</i> Articulación mercantil de las comunidades indígenas en la Sierra ecuatoriana	133
<b>CAPITULO 5</b> <i>Gilda Farrell</i> Migración temporal y articulación al mercado urbano de trabajo. Estudio de caso	179
<b>CAPITULO 6</b> <i>Peter C. Meier</i> El artesanado ecuatoriano: situación actual, estrategia de supervivencia y perspectivas de desarrollo	197
<b>CAPITULO 7</b> <i>Edgar Pita S.</i> Políticas de Fomento a la pequeña industria en el Ecuador	219
<b>CAPITULO 8</b> <i>Fabio Villalobos</i> Ecuador: Industrialización, empleo y distribución del ingreso: 1970-1978	243
<b>CAPITULO 9</b> <i>Graciela Schamis</i> Desarrollo industrial e inversión extranjera: una interpretación	293
<b>CAPITULO 10</b> <i>Gilda Farrell</i> El movimiento sindical frente a la segmentación tecnológica y salarial del mercado de trabajo	337
<b>CAPITULO 11</b> <i>Arnaldo M. Bocco</i> Políticas estatales y ciclo económico	369
<b>CAPITULO 12</b> <i>Jaime Moncayo G.</i> Problemas del sector externo de la economía ecuatoriana	405

**CAPITULO 13**

*Liisa North*

Implementación de la política económica y la estructura del poder político en el Ecuador	425
Los autores	459
FLACSO	461
CERLAC	462
Publicaciones de la Corporación Editora Nacional	463

---

## POLITICAS DE FOMENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL ECUADOR

### INTRODUCCION

Una de las dificultades que, de partida, se enfrenta en los estudios sobre la “pequeña industria” en el Ecuador es la notable carencia de información, además de la inexactitud y el alto grado de generalidad de las estadísticas existentes. Se carece de un censo de pequeñas industrias que dé cuenta a ciencia cierta de la magnitud e importancia de estas actividades. Los escasos datos de que se dispone sobre este estrato manufacturero están elaborados por la Dirección de la Pequeña Industria y Artesanía del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI) incluyen, únicamente, a las empresas que voluntariamente se declaran pequeñas industrias y se acogen a la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, esto es, a las empresas clasificadas. No se conoce, por tanto, el número de empresas de pequeña escala no acogidas a dicha ley, pero según una estimación muy general se supone que aproximadamente un 30 o/o de las existentes permanecen todavía al margen de la misma y, por tanto, no están contabilizadas.

Tampoco se tiene una idea clara de lo que debe entenderse o considerarse como pequeña industria. Mientras exista una diferencia fundamental entre el estrato artesanal y el estrato fabril en términos de relaciones de producción — es decir, la forma particular, que asume la ligazón entre la mano de obra y el dueño del capital —, la distinción entre pequeña, mediana y gran industria es más bien artificial, operacional, basada en rasgos cuantitativos que

pueden cambiar según varíe la situación económica, social y política del país donde se aplique.

En el caso concreto del Ecuador, la definición vigente <sup>1</sup> de pequeña industria incluye desde unidades productivas manufactureras que — por el monto de capital invertido en sus instalaciones, la precariedad de las técnicas de producción vigentes, el grado de obsolescencia de los equipos y maquinaria, el valor de la producción, la cantidad de ventas anuales y las formas que asumen las relaciones de producción — se confunden o apenas rebasan el límite de la artesanía, hasta industrias “modernas” equipadas con maquinaria compleja y avanzada, que concentran un volumen considerable de capital y que tienen relaciones de producción típicamente capitalistas. La alta heterogeneidad de las pequeñas industrias entre sí es, precisamente, una de las características fundamentales del estrato. Existe, por tanto, el riesgo de que, al amparo de las variaciones que ha ido sufriendo la definición de “pequeña industria” en la Ley de Fomento (especialmente en lo que tiene que ver con el monto de capital en activos fijos, que después de 1984 pasó a los 19 millones de sucres, excluido el valor de los terrenos y edificios), hayan sido incluidas en el estrato de pequeña industria (y, por tanto, estén constando en las estadísticas) algunas empresas que por su tamaño eran integrantes de la Cámara de Industriales (organismos gremiales que normalmente aglutinan a los grandes empresarios). <sup>2</sup> Este problema ha distorsionado la información disponible al haber abultado exageradamente las estadísticas, existiendo el peligro de llegar a resultados y conclusiones equivocadas.

## POLITICA DE FOMENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Hasta antes de 1973, la función del Estado se había concretado, básicamente, en la creación de incentivos para el desarrollo de las empresas a través de la política de fomento industrial. Con los ingresos del petróleo el gobierno militar consolida y diversifica esta tendencia, buscando convertir a la empresa industrial en la unidad económica más dinámica del sistema. La polí-

<sup>1</sup> Se considera pequeña industria a aquellos establecimientos fabriles en los que predomina la operación de la maquinaria sobre lo manual, dedicados a actividades de transformación, inclusive de materias primas o de productos semielaborados en artículos finales o intermedios, y siempre que su activo fijo, excluyéndose terrenos y edificios, no exceda los 19 millones de sucres. Cf. *Registro oficial No. 737*, 4 de mayo de 1984.

<sup>2</sup> Recién en abril de 1983, cuando se eleva el capital de la pequeña industria a 12 millones de sucres, se contempla en el decreto legislativo una cláusula transitoria que impide que aquellas empresas cuyos activos fijos hayan sido inferiores a los 12 millones de sucres, pero que ya estaban acogidas a la Ley de Fomento Industrial, no puedan ampararse en la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía.

tica proteccionista y de fomento, la rebaja de los aranceles aduaneros, los estímulos a las reinversiones, la dotación de créditos masivos a intereses bajos, la apertura del mercado andino, la política cambiaria, el ingreso cada vez más significativo del capital extranjero en el sector y la contención de las presiones salariales han permitido un crecimiento muy acelerado de la industria fabril especialmente entre los años 1972 y 1979, lo que, a su vez, ha robustecido económica y políticamente a la burguesía industrial.

La pequeña industria también es objeto de especial atención por parte del Estado durante este período, pues a ella le corresponde cumplir con un papel dinámico de apoyo y complemento al proceso de industrialización.

El conjunto de medidas de carácter institucional y legal implementadas por el Estado reflejan con claridad la especial preocupación estatal por impulsar el desarrollo de la pequeña industria. La creación de las condiciones objetivas adecuadas para el crecimiento de este estrato y la adopción, desde el Estado, de las medidas económicas y políticas fundamentales destinadas a generar el clima propicio para la expansión de dichas actividades, se producen sobre todo en el trienio 1973-1975, es decir, durante el gobierno militar encabezado por el general Rodríguez Lara. Es en esta coyuntura de relativa bonanza económica, y que coincide con la crisis energética mundial (los precios del petróleo experimentan rápidos y agresivos aumentos en el mercado mundial, lo cual convierte al Estado en importante fuente de divisas), en que también en el campo de la pequeña industria se introducen reformas substanciales a la ley. Al mismo tiempo se crean, amplían y descentralizan importantes instituciones estatales de apoyo a la pequeña industria que, en conjunto, cumplen un papel realmente crucial en el desarrollo de este estrato manufacturero.

Lógicamente, las medidas de política económica orientadas a favorecer el crecimiento de la pequeña industria deben ser entendidas como parte de una política más amplia de industrialización y encuadradas dentro de las políticas generales de desarrollo económico del Ecuador. Si bien "la pequeña industria tiene para el gobierno la más alta prioridad en los planes elaborados, como lo demuestra el que en el plan integral de transformación y desarrollo se le haya asignado una tasa de crecimiento del 15 o/o anual, solo superada por el petróleo", el estrato de los pequeños empresarios apenas constituye un apéndice secundario y complementario del desarrollo industrial del país. Sin duda que quienes han conservado una posición preferencial y hasta cierto punto privilegiada en sus relaciones con el Estado (y que de alguna manera continúan manteniéndola durante todo este segundo período, hasta 1978, desde el surgimiento de la explotación petrolera) han sido justamente los industriales grandes y, como remanentes situados a considerable distancia y conservando la cola de los primeros, los pequeños industriales. Con todo, ello no resta importancia a las substanciales transformaciones y decisivas reformas que se obtuvieron del Estado en favor de la pequeña industria en esta fase.

sobre todo si se observa desde el punto de vista de los propios beneficiarios.

A continuación se señalan, de manera sintética, las principales medidas implementadas desde el Estado con el objeto de impulsar el desarrollo de estas actividades.

A partir de agosto de 1972 se incorporan reformas sustanciales a la ley; se introduce el sistema de categorías para la pequeña industria; se establece un fondo de garantía y fomento para llevar a cabo un programa de crédito en favor de la pequeña industria; se crea el mecanismo de fondos financieros destinado a canalizar recursos nacionales y extranjeros a través del sistema bancario, concediendo a los pequeños industriales créditos a intereses bajos, condiciones y plazos benignos; se introducen reformas en la definición de pequeña industria que permiten la entrada de empresas más evolucionadas; se crean incentivos especiales para las empresas que se localizan en las zonas denominadas de promoción regional; se expide la codificación de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria; se crea el Centro Nacional de Promoción de la Pequeña Industria (CENAPIA); se les reconoce la categoría de cámaras a las asociaciones provinciales de pequeños empresarios; se crea el Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía (FOPINAR) en la Corporación Financiera Nacional (CFN); y, a partir del 1o. de enero de 1980 entra en vigencia el aumento de salarios decretado por el gobierno de Roldós-Hurtado, fijándose el salario mínimo para los trabajadores de la pequeña industria en 3.000 sucres y para las de la gran industria en 4.000 sucres.

A partir de 1977, esta situación de holgura y bonanza que había vivido la pequeña industria comienza ya a sentir los estratos recesivos de la economía. El déficit fiscal, la disminución de los recursos estatales destinados al desarrollo de la pequeña industria y la inflación han ido deteriorando paulatinamente el volumen de inversiones en la pequeña industria, notándose que la caída ha sido gradual hasta 1981 y drástica a partir de 1982, una vez que se acentúa la crisis económica interna (Cuadro 1). Pues es justamente durante esta coyuntura cuando se profundiza el deterioro de nuestra economía, sobre todo a raíz de la disminución del volumen y precios de las exportaciones de productos tradicionales (como banano, café y cacao) y del derrumbe de los precios del petróleo. También se agudizó el déficit de la balanza de pagos, creció enormemente la deuda externa y la reserva monetaria internacional llegó al nivel más bajo en los últimos 12 años. Además, debido a las restricciones a las importaciones y a la devaluación del sucre, se elevaron los precios de los bienes de capital e insumos que requiere, sobre todo, el sector industrial.

Igualmente, se ha incrementado el déficit del sector público y se hace cada vez más notoria la carencia de recursos económicos y crediticios para atender la demanda de divisas de los distintos sectores productivos, incluyendo la manufactura. Esto ha incidido en el desfinanciamiento de las empresas, en especial de las grandes, que han contraído deudas en dólares, y también de

Cuadro 1

EMPRESAS CLASIFICADAS EN LA DIRECCION NACIONAL DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA  
AÑOS 1965 - 1982

Años	No. de Empres.	Clase*		Categoría**			Valor Bruto de la Producción	MATERIA PRIMA			TOTAL	
		N	E	1	2	3		Nacional	o/o Extranjera	o/o		
1965	121	17	104	Gen y Especif.			32'132.830	8'477.461	72.4	3'223.928	27.6	11'701.389
1966	327	53	274	Gen. y Especif.			77'948.645	23'523.059	63.6	13'481.282	36.4	37'004.341
1967	207	44	163	Gen. y Especif.			61'677.413	23'751.232	76.5	7'307.837	23.5	31'059.069
1968	192	55	137	Gen. y Especif.			86'215.495	30'828.782	58.8	21'532.889	41.2	52'361.671
1969	99	42	57	Gen. y Especif.			51'270.763	19'844.828	68.3	9'202.026	31.7	29'046.854
1970	89	33	56	Gen. y Especif.			41'035.292	13'372.156	70.5	5'602.537	29.5	18'974.693
1971	35	11	24	Gen y Especif.			24'700.037	7'381.526	56.0	5'779.090	44.0	13'160.616
1972	75	38	37	Gen. y Especif.			197'184.813	56'404.715	57.9	41'051.951	42.1	97'456.666
1973	131	60	71	2	13	116	378'535.280	120'184.230	59.8	80'786.905	40.2	200'971.135
1974	217	131	86	15	24	178	1.049.750.709	331'646.888	61.1	211'036.002	38.9	542'682.890
1975	273	146	127	20	25	228	1.493'661.352	437'554.447	52.1	400'730.165	47.9	838'284.612
1976	334	181	153	24	45	265	2.244'488.684	674'645.549	53.1	596'299.750	46.9	1.270'945.299
1977	282	159	123	32	32	218	2.141'189.795	708'562.771	58.0	513'409.510	42.0	1.221'972.281
1978	243	136	107	18	23	202	1.958'793.681	559'225.503	53.7	482'237.690	46.3	1.041'463.193
1979	166	89	77	9	25	132	1.816'323.956	613'380.992	63.2	356'866.600	36.8	970'247.592
1980	188	60	128	10	14	164	1.765'642.779	618'979.331	66.0	318'709.880	34.0	937'689.211
1981	123	53	70	11	17	95	1.753'148.294	807'301.020	75.9	256'809.702	24.1	1.064'110.722
1982	62	28	34	4	2	56	903'254.689	229'028.667	45.1	278'820.531	54.9	507'849.198
Total	3.164	1.336	1.828	1.145			Gen. Es. 16.076'954.507	5.284'093.157		3.602'888.275		8.886'981.432
				145	220	1.654						

Cuadro 1

EMPRESAS CLASIFICADAS EN LA DIRECCION NACIONAL DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA  
AÑOS 1965 - 1982  
(Continuación)

Años	VALOR AGREGADO	FIJA	INVERSION CIRCULANTE	TOTAL	Mano de Obra	Remuneración Total
1965	20'431.441	8'601.435	3'907.902	12'509.337	670	5'222.604
1966	40'944.304	15'305.977	8'284.223	23'680.200	1.684	13'671.123
1967	30'618.344	11'148.127	5'747.968	16'896.096	1.195	11'818.890
1968	33'853.824	10'215.757	7'341.942	17'557.699	1.165	11'964.346
1969	22'223.909	9'107.600	3'652.331	12'759.931	620	6'359.472
1970	22'060.599	10'056.594	2'846.458	12'903.052	533	6'646.452
1971	11'539.421	3'945.066	2'395.200	6'340.266	275	3'386.037
1972	99'728.147	19'968.678	16'088.397	36'067.075	985	15'969.504
1973	177'564.145	88'419.279	39'918.163	128'337.442	1.826	48'748.387
1974	507'067.819	184'831.969	104'593.785	289'425.754	3.523	120'993.266
1975	655'376.740	277'474.195	164'278.129	441'752.324	4.248	184'900.661
1976	973'543.385	532'137.602	275'222.381	807'359.983	5.081	261'847.184
1977	919'217.514	511'915.209	245'355.121	757'270.330	4.290	240'453.649
1978	917'330.489	531'125.354	233'671.872	769'797.220	4.149	265'083.852
1979	846'076.364	443'978.755	203'350.892	647'329.647	2.698	217'489.527
1980	827'953.568	423'080.313	190'053.858	613'134.171	2.893	273'643.213
1981	689'037.572	354'245.523	207'429.177	561'674.700	1.968	215'721.693
1982	395'405.491	164'023.531	96'924.689	260'948.220	923	109'880.134
Total	7.189'973.075	3.599'670.964	1.816'062.488	5.415'733.452	38.733	2019'554.994

\* El MICEI diferencia a las empresas registradas entre "nuevas" (N) y "existentes" (E). Las primeras son aquellas que se han acogido a la ley el momento en que se instalan y las segundas son las que funcionaban previamente a su registro legal, sin conocerse el año en que nacieron.

\*\* En 1971 se elaboró una lista de actividades de las pequeñas industrias y artesanías donde se contemplaba un conjunto de beneficios de acuerdo a un sistema de tres categorías, de conformidad con los intereses y prioridades del desarrollo nacional. Véase el Anexo 1 donde constan los beneficios en forma detallada.

Fuente: Dirección Nacional de Fomento de la Pequeña Industria, Departamento de Estadística y Promoción.

las pequeñas. Tómese en cuenta que en el caso de las pequeñas industrias clasificadas el 64 o/o del capital con que operan corresponde a créditos bancarios y de terceros. (Cuadro 2). Tal parece ser que una estrategia de funcionamiento bastante difundida entre los empresarios, no solamente de los pequeños sino también de los grandes, es la de vivir "endeudados", pues los intereses de los empréstitos bancarios (especialmente de los mecanismos crediticios creados por el Estado) son sustancialmente más bajos que la inflación. En tales condiciones, el endeudamiento se convierte en un mecanismo más de acumulación de capital para los pequeños industriales.

### **Objetivos del fomento a la Pequeña Industria**

A pesar de que uno de los objetivos principales de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía es "promover el desarrollo de estas unidades productivas orientándolas a que se transformen en empresas medianas y grandes", en la práctica estas actividades difícilmente han logrado dar el salto necesario para convertirse en industrias de gran tamaño. Empero, ello no quiere decir que estas empresas estén en una situación de estancamiento, pues muchas de estas unidades empresariales pueden haber crecido significativamente y, sin embargo, seguir manteniéndose bajo la cobertura de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria porque ello es más conveniente para sus intereses. Tal fenómeno se desprende de la escasa movilidad ascendente (hacia el estrato industrial grande) de la pequeña industria. ¿Cómo se explica este fenómeno? ¿Acaso la pequeña industria adolece de limitaciones que frustran su normal evolución hacia la industria grande? ¿O es que las pequeñas industrias tienen una capacidad de expansión limitada y que, a pesar de crecer, su desarrollo es insuficiente como para dar el salto hacia la industria mayor? Hipotéticamente se cree que al menos existen dos razones básicas para entender el problema.

a) Las limitaciones de tipo estructural tales como la desigualdad en los niveles de productividad y costos de producción comparados con la gran empresa; las dificultades de comercialización de los productos; el desigual acceso a las fuentes de crédito; la insuficiencia de servicios de asistencia técnica y capacitación; la utilización, aun difundida en el estrato, de maquinaria anticuada y hasta obsoleta; la proliferación de empresas productoras de un mismo artículo (muchas veces de una calidad mediocre); la afluencia de artículos importados y de contrabando; etc. Estos factores, en conjunto impiden y obstaculizan el desarrollo de las pequeñas unidades productivas para que puedan transformarse en industrias de mayor tamaño. Se trata, entonces, de causas que, por su naturaleza, escapan a la capacidad de control de los pequeños empresarios.

## Cuadro 2

EMPRESAS CLASIFICADAS EN LA DIRECCION  
DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA  
AÑOS 1965 - 1982

Año	Financiamiento			o/o	Total	o/o
	Propio o Social	o/o	Créditos			
1965	4'378.268	35.0	8'131.069	650	12'509.337	100
1966	8'288.070	35.0	15'392.130	650	23'680.200	100
1967	5'913.633	35.0	10'982.462	650	16'896.095	100
1968	6'145.195	35.0	11'412.504	650	17'557.699	100
1969	4'465.975	35.0	8'293.956	650	12'759.931	100
1970	7'741.831	60.0	5'161.221	400	12'903.052	100
1971	2'853.120	45.0	3'487.146	550	6'340.266	100
1972	15'380.425	42.7	20'676.650	573	36'057.075	100
1973	55'816.359	43.5	72'521.083	565	128'337.442	100
1974	113'501.350	39.2	175'924.404	608	289'425.754	100
1975	180'090.232	40.8	261'662.092	592	441'752.324	100
1976	297'365.196	36.8	509'994.787	632	807'359.983	100
1977	301'219.423	39.8	456'050.907	602	757'270.330	100
1978	226'544.303	29.4	543'252.923	706	769'797.226	100
1979	216'403.894	33.4	430'925.753	666	647'329.647	100
1980	245'137.363	40.0	367'996.808	600	613'134.171	100
1981	190'217.185	33.9	371'457.515	661	561'674.700	100
1982	84'276.345	32.3	176'671.875	677	260'948.220	100
Total	1.965'738.167	36.3	3.449'995.285	637	5.415'733.452	100

Nota: 1965 - 1972, Capital social o propio, estimado.

Fuente: Dirección Nacional de Pequeña Industria y Artesanía, Departamento de Estadística y Promoción.

b) A muchas "pequeñas industrias" no les interesa dar el salto hacia la industria grande porque tienen la ventaja de acceder a cierto tipo de créditos blandos y con plazos en condiciones ventajosas (como son, por ejemplo, el sistema de fondos financieros y los créditos canalizados a través del FOPINAR de la CFN). Por otro lado, pueden mantener una importante capacidad de negociación con el Estado a través de sus respectivas organizaciones gremiales, especialmente la Federación Nacional de Cámaras de Pequeños Industriales

(FENAPI). Además, según la nueva escala de aumentos salariales (aprobada por el Parlamento con el respaldo del ejecutivo) que entró en vigencia en enero de 1980, se fijó un salario para los obreros de la pequeña industria inferior en un 25 o/o al que deberían percibir como mínimo en las demás actividades industriales, en la construcción, el comercio y los servicios.<sup>3</sup>

En la práctica, más bien lo que ha ocurrido es que una cantidad de empresarios grandes han sentido el atractivo de rebajarse a la categoría de "pequeños" al ver la posibilidad de pagar salarios comparativamente más bajos que los que rigen para la industria grande y pagar los aportes al Seguro Social de sus trabajadores sobre una base imponible inferior. El mecanismo de fondos financieros también es otro factor importante de atracción.

En definitiva, el Estado ecuatoriano, a través de la política de fomento a la pequeña industria vigente, ha permitido, consciente o inconscientemente, el mantenimiento de algunas empresas artificialmente pequeñas. Hay casos de empresarios que prefieren invertir su capital en 2 y 3 "pequeñas industrias", independientes entre sí, antes que ampliar la capacidad de producción de una sola gran empresa. Y, bajo el pretexto de ser pequeñas industrias, a partir de cierto número de trabajadores no se contrata nueva mano de obra por el temor a la formación de sindicatos. Impedir celosamente que los trabajadores excedan de 14 (pues 15 es la cantidad mínima de obreros que se requiere para la formación "legal" de un sindicato) es, sin duda, un mecanismo clave del control sobre los obreros en estas industrias<sup>4</sup> y, a la vez, otra de las importantes razones por las que es más conveniente seguir siendo considerados "pequeños industriales". La posibilidad de aumentar la composición orgánica de capital — gracias a los cambios en la definición legal de Pi, que en la actualidad ha establecido un techo de 19 millones en activos fijos — y las facilidades financieras y tributarias para mecanizarse que contempla la ley — permitiendo un aumento de la producción y productividad de las empresas "chicas" sin incrementar mayormente el número de obreros empleados — son factores que vienen a obviar, en parte, la amenaza del poder obrero organizado.<sup>5</sup> Y es entendible que así sea, puesto que gran parte de la capacidad com-

<sup>3</sup> En un comunicado de la Cámara de Industriales de Pichincha (organismo que aglutina a los grandes empresarios), refiriéndose a este aspecto, se decía lo siguiente: "De esta manera, en lugar de propender a que la pequeña industria sea una etapa transitoria entre la artesanía y la gran industria — conforme lo establece expresamente la ley en la materia — se está propiciando que las pequeñas unidades industriales se resistan a crecer y se mantengan en tal situación para continuar gozando de este trato salarial preferencial".

<sup>4</sup> Cf. CONADE-ILDIS. *La situación actual de la pequeña industria en el Ecuador (1965-1979)*. Quito, 1980, pp. 349-354.

<sup>5</sup> Para una ampliación sobre el tema acerca de la relación entre la heterogeneidad del sector industrial y su incidencia en el movimiento obrero, véase el Capítulo 10 del presente volumen.

petitiva y la rentabilidad de Pi descansa, justamente, en la explotación más dura de la fuerza de trabajo, operación que se ve facilitada por la ausencia de organismos de trabajadores que luchen por sus intereses.<sup>6</sup>

Otro de los objetivos de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía es lograr la transformación de los establecimientos artesanales en pequeñas industrias. Esto implica abandonar formas atrasadas de producción muy comunes en la artesanía tales como el trabajo familiar no remunerado, el trabajo a domicilio, las técnicas rudimentarias de trabajo, etc., alcanzar un mayor grado de generalización de las relaciones salariales e impulsar la incorporación al proceso productivo de máquinas, equipos y técnicas productivas más complejas.

Este objetivo también ha tenido un éxito limitado, por no decir un fracaso. Por cierto que aquí también (o sobre todo) existe un conjunto de obstáculos estructurales casi insalvables que anulan las posibilidades del traspaso (o salto cualitativo) del taller artesanal a la pequeña industria. Sin embargo, en la realidad se pueden encontrar establecimientos artesanales que, a pesar de haber logrado crecer y expandirse hasta el punto de no mostrar diferencias sustanciales con la pequeña industria formal, todavía no se han acogido a la Ley de Pequeña Industria. Ello refleja el desinterés de los artesanos por cambiar su estatus. Prefieren, más bien, seguir protegidos por la antigua Ley de Defensa del Artesano que comprende garantías y privilegios especiales, sobre todo en lo que se refiere a las obligaciones patronales. Tienen exoneraciones tributarias, pueden fácilmente evadir la obligación de afiliar a sus trabajadores al seguro social, pueden pagar remuneraciones por debajo del salario mínimo, mantener el sistema de trabajo a domicilio, despedir a sus obreros sin mayores complicaciones, no pagar utilidades ni sobresueldos, no reconocer vacaciones, etc.<sup>7</sup> Por eso en la práctica se encuentra a muchos pequeños industriales que, camufladamente, se mantienen bajo la cobertura de la Ley de Defensa del Artesano.

### **Política de empleo y salarios en la Pequeña Industria.**

Es muy común dar como un hecho cierto el argumento de que la expansión de la pequeña industria implica necesaria y automáticamente la absorción de un importante contingente de mano de obra. La aptitud y capacidad para absorber fuerza de trabajo que, en teoría, evidencian estas actividades

<sup>6</sup> Cf. Edgar Pita. *Cuestiones de la definición y delimitación del concepto de pequeña industria*. Planificación No. 15, 1979.

<sup>7</sup> Sobre este aspecto y para mayores detalles se puede consultar el Capítulo 6 del presente volumen.

aparece como uno de los elementos básicos en los que se sustenta el discurso estatal de la llamada estrategia de industrialización y, en especial, el fomento a las pequeñas industrias. Así, uno de los importantes objetivos que contempla el sistema nacional de planificación es, justamente, el absorber el excedente de la fuerza de trabajo urbano en industrias, desarrollando ramas de producción intensivas en el uso de mano de obra y escogiendo tecnologías acordes con las condiciones objetivas de nuestra economía. Esto buscaría minimizar los costos a través del uso intensivo de este factor de la producción (mano de obra), relativamente más abundante y barato.

Ahora bien, es innegable que la pequeña industria, por el tipo de tecnología no muy complicada que generalmente utiliza y los menores requerimientos de capital que exige para la generación de un puesto de trabajo, ofrece mayores posibilidades de ocupación que la gran industria. Sin embargo, es muy probable que, consciente o inconscientemente, se esté sobreestimando la verdadera capacidad de demandar mano de obra que tienen dichas actividades. Como prueba de ello se pueden tomar en cuenta las siguientes consideraciones.

a) Porque no hay una relación directa, ni tampoco una correspondencia mecánica, entre el tamaño de una unidad productiva manufacturera cualquiera y la capacidad que tiene la misma para generar empleo. La intensidad en la absorción de mano de obra depende del tipo de tecnología utilizada en el proceso productivo y no de la pequeñez de la empresa. Puede darse el caso de actividades que aparezcan como "intensivas en mano de obra" debido a que sus relaciones capital-trabajo son relativamente bajas, pero que no necesariamente tienen una alta capacidad de absorción de mano de obra desde el punto de vista dinámico.<sup>8</sup>

b) Porque la intensidad en mano de obra de una empresa no puede ser analizada como problema aislado del conjunto de factores que entran en juego en el proceso de producción y que influyen en la eficiencia y en la capacidad de competitividad que tienen las industrias de pequeña escala. Se trata, por tanto, de encontrar la interrelación que existe entre mano de obra, capital y producto.<sup>9</sup>

Como ya se había apuntado anteriormente, la ventaja que teóricamente presenta la pequeña industria se deriva del hecho de que requiere menos capital por unidad de producto, es decir, que posibilita un ahorro de capital. Además, las políticas de fomento a la industrialización (incluyendo a la pequeña industria), aparte de la generación de empleo buscan también (o so-

8 Cf. Sofía Méndez V. *Tecnología y empleo*. In CLACSO. *El empleo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1976.

9 CONADE-ILDIS, Op. cit., p. 24.

bre todo) el aumento de la producción y la productividad. Lo que en última instancia le preocupa o interesa a un empresario es cómo engrosar el monto de utilidades a través de la expansión de la producción y el mejoramiento de la productividad. En consecuencia, se puede dar un conflicto o contradicción entre las consideraciones capital-mano de obra, que forman la base para una política de aumento del empleo, y las consideraciones capital-producto, que tienen como objetivo principal el incremento de la producción por unidad de capital invertido.<sup>10</sup>

De una parte, entonces, se intenta llevar a cabo una política de empleo que reivindica a las actividades poco capitalizadas (como la artesanía y pequeñas industrias) por ser demandadoras de mano de obra. Por otra parte, se estimula la sobremecanización de las empresas al dotarles de créditos con intereses bajos (muy inferiores al índice inflacionario vigente) y con benignas condiciones de pago, a más de las exoneraciones tributarias a la importación de equipos y máquinas y los beneficios de reinversiones.

c) Finalmente, es preciso señalar que no es la generación de empleo *per se* un objetivo importante de las estrategias de desarrollo económico, sino la generación de ingresos por medio del empleo. Ello permite la ampliación del mercado interno y, paralelamente, contribuye a una redistribución más equitativa del ingreso nacional en favor de los sectores más pobres de la población. Ahora bien, aun cuando se verifique la hipótesis de que la pequeña empresa genera más empleos que la grande, ello no necesariamente implica que también genere más ingresos para los estratos populares. Puede ser que la pequeña industria cree más puestos de trabajo, pero no paga salarios suficientemente altos para el mantenimiento de los trabajadores y sus familias. Además, podría ser que la pequeña industria sobreviva sobre todo porque paga sueldos exiguos. En tal caso la generación de empleo se hará a costa de los mismos trabajadores para los cuales se fomenta la pequeña industria (visto desde la perspectiva de una estrategia estatal de empleo)<sup>11</sup>.

Resumiendo estos planteamientos de carácter teórico se puede decir que la experiencia histórica del desarrollo de la pequeña industria — y en particular la de su inserción y reproducción en el proceso de industrialización en países de menor desarrollo relativo — enseña que su funcionalidad es más importante en cuanto se convierte en un instrumento de desarrollo regional y de formación de mano de obra semicalificada y calificada antes que en la inmediata generación de empleo.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Ibid., p. 25.

<sup>12</sup> Cf. Fabián Sandoval. *Generación de empleo y fuerza de trabajo en la pequeña industria ecuatoriana*. Quito, CONADE (mimeo), 1980.

Refiriéndonos al ejemplo ecuatoriano se puede decir que, a pesar del ingente apoyo a la pequeña industria a través del programa de fomento implementado por el Estado, los efectos de este no siempre fueron positivos para la creación de puestos de trabajo. Es evidente en estas empresas la tendencia a utilizar, cada vez con mayor frecuencia, técnicas de producción ahorradoras de mano de obra que limitan los alcances del empleo en el estrato. Tal fenómeno se ha evidenciado todavía más a raíz de la crisis económica que soporta el país. Además, es en esta coyuntura donde entran en vigencia algunas medidas tomadas por el gobierno de Roldós-Hurtado (la disminución de la jornada semanal de trabajo a 40 horas, los aumentos salariales, la obligación de los patronos de afiliar al seguro social a sus trabajadores, etc.) que, así sea indirectamente, han obligado al empresario a readecuar su tradicional estrategia de funcionamiento y han impulsado su modernización (mecanización), tratando a toda costa de ahorrar mano de obra.

Según los datos de las empresas (nuevas y existentes) clasificadas en la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía, mientras en 1980 la inversión por persona ocupada en dicho estrato manufacturero era de 213.000 sucres, en 1982 la inversión requerida había subido a 357.000. En el caso de las empresas "nuevas", la necesidad de capital para generar un puesto de trabajo era todavía mayor: 400.430 sucres en 1982.<sup>13</sup>

En términos de empleo, en 1980 las pequeñas industrias nuevas clasificadas en la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía generaron 1.042 puestos de trabajo. En 1981 absorbieron a 837 obreros y en 1982 únicamente se crearon 704 plazas. Y la tendencia declinante en la generación de empleo de las pequeñas industrias "nuevas" se hace todavía más evidente a partir de 1983, pues en los primeros 5 meses del año solo encontraron ubicación 160 trabajadores.<sup>14</sup>

Con respecto al nivel de ingresos de los trabajadores, la información proporcionada por los pequeños industriales sobre el "salario promedio" que pagaban a sus obreros en 1978 (según la encuesta realizada por CONADE-ILDIS) demostraba que el ingreso promedio de los obreros de las empresas encuestadas se situaba en alrededor de 3.233 sucres mensuales (Cuadro 3). Y eran pequeñas industrias productoras de bienes de capital las que pagaban mayores salarios (3.881 sucres), mientras que las empresas del sector bienes intermedios reconocían, en promedio, los salarios más bajos del estrato (2.919 sucres).

<sup>13</sup> En el mismo año, para crear un puesto de trabajo en la gran industria se necesitaba una inversión promedio de 1'174.430 sucres. Cf. Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI), *Codificación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía (decretos adicionales)*. Quito, 1977.

<sup>14</sup> MICEI, Op.cit.

## Cuadro 3

ECUADOR: SALARIOS PROMEDIOS PAGADOS EN LAS  
PEQUEÑAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS, 1978  
(suces corrientes)

I. Bienes de consumo	3.113.0
II. Bienes intermedios	2.919.0
III. Bienes de capital	3.881.0
<b>TOTAL:</b>	<b>3.233.0</b>

FUENTE: Encuesta CONADE-ILDIS, 1979.

Es importante señalar que los salarios mínimos fijados por la legislación laboral para el conjunto de trabajadores del sector manufacturero tienen, en general, una aplicabilidad relativa. La alta heterogeneidad interna del estrato industrial en términos de tamaño de los establecimientos, productividad y remuneraciones de la mano de obra es una de sus principales características. Por esta razón, es posible que en la práctica se puedan encontrar empresas, sobre todo en las de mayor tamaño, donde los trabajadores perciban ingresos que rebasen con mucho al salario mínimo legal. Empero, este no es el caso de las pequeñas industrias. Para este estrato manufacturero la posibilidad de pagar un salario mínimo inferior al promedio del que deben reconocer las otras actividades económicas (industrias grandes, comercio, servicios) es un aspecto crucial que explica al menos en parte su funcionamiento y capacidad de expansión.<sup>15</sup>

Los pequeños empresarios (a través de sus cámaras provinciales y FENAPI) han sido los que más activamente se han opuesto a los aumentos salariales y a la disminución de la jornada de trabajo. Así, por ejemplo, a propósito de la actual discusión acerca de un posible aumento general de sueldos y salarios, el presidente de la Cámara de Pequeños Industriales de Pichincha se anticipa en declarar que esa institución "no es enemiga de que los trabajadores ganen sueldos acordes con el costo de vida. Lo que no está de acuerdo es que el alza de sueldos y salarios provoque una mayor inflación. La experiencia de los últimos años nos ha demostrado que el alza general e indiscriminada de sueldos y salarios ha contribuido a la pauperización constante de la

<sup>15</sup> Así, en junio de 1983 el gobierno democrático (R.O. No. 509) establece una nueva escala salarial donde se fija un salario mínimo de 5.600 suces para los trabajadores en general y de 4.400 suces para los trabajadores de la pequeña industria. Cf. CONADE-ILDIS. *Las condiciones socio-económicas de la fuerza de trabajo en el estrato fabril ecuatoriano*. Quito, 1982. p. 25.

clase obrera" (sic). 16

Inclusive hasta las compensaciones salariales de tipo marginal que se han promulgado en favor de los trabajadores con el fin de compensar parcialmente el aumento del costo de la vida, han sido duramente cuestionadas por los pequeños industriales. 17

Se puede afirmar, entonces, que los ingresos y las condiciones de trabajo de la mano de obra en la manufactura varían considerablemente de un caso a otro, según el tamaño de las diferentes unidades productivas. Así, según los datos del censo económico del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), para 1980 los establecimientos con más de 10 trabajadores y con una producción anual superior a 1'000.00 de sucres (considerados "grandes") reconocían a la mano de obra una remuneración por hombre ocupado de 82.210 sucres anuales. Los pequeños establecimientos, donde estarían incluidas sobre todo las artesanías y muchas pequeñas industrias, pagaban únicamente 27.680 sucres. Es posible que este último dato esté subestimado porque se incluye dentro de los trabajadores de las empresas pequeñas a los familiares no remunerados. Sin embargo, lo que interesa señalar aquí es la esencia del problema, que es el resultado de una notable desigualdad en los ingresos entre los trabajadores de la pequeña y gran industria.

Esta situación se ve facilitada, además, por la ausencia casi total de sindicatos y comités de empresa en las empresas chicas, donde la capacidad de presión y regateo de los trabajadores está prácticamente atenuada y neutralizada.<sup>18</sup>

### Política de descentralización

Otra de las importantes razones por las que el Estado promueve el desarrollo de la pequeña industria es la "flexibilidad" que muestran estas actividades para localizarse fuera de los grandes centros urbanos, esto es, en las zonas más apartadas y de mayor atraso relativo. Se supone que de esta manera se contribuirá a la generación de empleo en las regiones menos industrializadas y a la disminución de las desigualdades regionales en términos de ingresos.

16 Cf. Diario *El Comercio*, Quito, 20 de octubre, 1983.

17 "La Cámara de Industriales de Pichincha manifiesta su rechazo a la decisión gubernamental (ley No. 109) de elevar la compensación salarial a 500 sucres (antes era de 250), por considerar a esta medida como fruto de la demagogia y no de un exhaustivo análisis (...)." Cf. Diario *El Tiempo*, Quito, 16 de mayo, 1982.

18 CONADE-ILDIS, 1982, Op. cit., p. 26.

Ahora bien, refiriéndonos al caso específico de las industrias de pequeña escala del Ecuador, la polarización del desarrollo industrial también se hace evidente en este estrato, aunque el fenómeno, obviamente, es menos dramático que en el caso de las industrias grandes. Gracias a los mecanismos impulsores de carácter desconcentrador que ha implementado el Estado (y que están contenidos en la política de fomento a la pequeña industria), la tendencia centralizadora de las pequeñas empresas observa un paulatino — aunque lento — debilitamiento. En otros términos, la pequeña industria, por sus mismas características de reducido tamaño y escasos volúmenes de producción, está dando muestras de ser más sensible a los estímulos externos creados por el Estado con el fin de lograr alguna descentralización y que tratan de atenuar, al menos en parte, la tendencia desequilibradora del proceso de industrialización.

Por otro lado, conviene señalar que, consciente o inconscientemente, se tiende a exagerar las ventajas y beneficios de carácter económico y social que el desarrollo de la pequeña industria trae aparejado, especialmente en lo que se refiere a la capacidad de despolarización que muestran dichas actividades. La tendencia básica de concentración de las actividades pequeño-industriales en las dos principales ciudades del país, Quito y Guayaquil, todavía se mantiene constante o es poco en realidad lo que ha variado. A excepción de los dos centros ya señalados, únicamente Azuay y Tungurahua (y en menor escala Manabí) tienen cierta relevancia como zonas en las cuales se ha dinamizado de alguna manera las actividades manufactureras, siendo tal vez (en el caso de las provincias serranas) más importante su aporte en el campo de la artesanía que en de la industria propiamente dicha. En el año de 1979, las cinco provincias abarcaban el 81 o/o del total de establecimientos de pequeña industria instalados en el país, con notorio predominio de la región serrana.<sup>19</sup>

Con todo, cabe señalar que las provincias de Guayas y Pichincha (y más específicamente las ciudades de Quito y Guayaquil) siguen concentrando el grueso de las actividades pequeño-industriales del país, pudiéndose encontrar en estas zonas una variada gama de empresas que incluyen prácticamente a todas las ramas que conforman este estrato. Y es en estos centros urbanos donde también se aglutinan preferentemente las llamadas empresas “modernas”, como las de productos químicos, de plásticos, las de papel, industrias metálicas y las de construcción de maquinaria eléctrica y material de transporte.

Las facilidades que brinda la gran ciudad para el abastecimiento de materias primas, especialmente de origen importado, de las que mayoritariamente se nutren las empresas llamadas “modernas”; el tamaño de los merca-

---

<sup>19</sup> CONADE-ILDIS, 1982, Op. cit., p. 346.

dos y los variados niveles de sofisticación y exigencia de los consumidores; la concentración de la mano de obra calificada; y, el acoplamiento de estas empresas con la industria grande son, en definitiva, algunas de las razones por las que las pequeñas industrias modernas prefieren localizarse en las ciudades de Quito y Guayaquil.

A pesar de esto, sin embargo, no se puede afirmar que exista una especialización regional de la pequeña industria, o al menos el fenómeno no es claramente evidente, pues en general las actividades industriales tradicionales (como la producción de bienes de consumo popular) están esparcidas en todas las regiones del país. Con todo, se puede detectar cierta aglomeración de industrias de pequeña escala especializadas en la producción de textiles y la confección de prendas de vestir localizadas principalmente en Quito y el resto de provincias serranas. En Azuay, por ejemplo, la confección de vestido y los elaborados de cerámica (fabricación de objetos de barro y porcelana) son los renglones más importantes de la pequeña industria en la provincia.

La provincia de Guayas, en cambio, aparte de la especial aptitud para producir alimentos — en parte por la exhuberancia de la producción agrícola costeña y la riqueza ictiológica del mar — se ha especializado en la producción de artículos metálicos, productos químicos, plásticos, papel, etc., es decir, en las modernas ramas de la pequeña industria.

Tungurahua por su lado, es el principal productor nacional de cuero y posee una pequeña industria bastante modernizada y con notable grado de mecanización, siendo también importante su aporte en los campos del calzado, alimentos y productos metálicos.

Además, históricamente el asiento fundamental de la pequeña industria ha sido (y todavía sigue siendo) la Sierra ecuatoriana, destacándose en primer término la provincia de Pichincha. Sin embargo, durante los últimos tres años se han montado más empresas en la Costa. En Guayas, por ejemplo, se han creado 70 nuevas PIS de un total de 162 para todas las provincias, correspondiéndole a Pichincha únicamente 53. Finalmente, es de señalar que, a pesar de los esfuerzos realizados por el Estado, el proceso de concentración industrial en estas dos principales áreas no tiene señales de revertirse, pues dichas zonas continúan abarcando el 76 o/o del total de las nuevas industrias instaladas últimamente en el país.<sup>20</sup>

## TENDENCIAS ACTUALES

Las nuevas condiciones objetivas en las que últimamente ha tenido que desenvolverse la pequeña industria han obligado a que se adopten o asuman

20. MICEI, Op. cit.

también nuevas estrategias de funcionamiento de las empresas, lo cual implica una transformación y un reacomodo de su tradicional estilo de trabajo. En otros términos, las unidades empresariales de pequeña escala, especialmente en los últimos tres años, han experimentado una serie de cambios. Así, por ejemplo, han renovado la tecnología y los métodos de trabajo empleados, han ampliado sus instalaciones y modernizado su maquinaria y han introducido innovaciones en la estructura organizativa y en la forma de administración de las empresas, teniendo como objetivo básico elevar el nivel de productividad.

En los últimos años se ha podido constatar un proceso más selectivo de creación de pequeñas industrias. El debilitamiento de su ritmo de expansión (si se relaciona con el veloz crecimiento de dicho estrato en los primeros años del auge petrolero) no solamente obedece a la crisis económica que nos afecta sino a las nuevas reglas del juego a las que deben hacer frente los empresarios en esta coyuntura. Si se acorta la jornada de trabajo y se eleva los salarios de la mano de obra, si se agudiza la competencia tanto entre las mismas empresas pequeñas como con los productos generados por la industria grande, con los artículos importados y con los de contrabando, el empresario que desee mantenerse y crecer en el nuevo contexto debe producir más y en menor tiempo. En otros términos, debe ser más eficiente.

Al parecer, esto es lo que viene ocurriendo y tiene una repercusión que es importante señalar. Si se observa, por ejemplo, la evolución de la productividad de las pequeñas empresas que se han instalado desde el año 1980 a esta parte (es decir las pequeñas industrias nuevas), se puede constatar que el índice de productividad ha aumentado de una base de 100 en el 80 a 172 en 1982. Paralelamente, si en el mismo período se revisa el comportamiento de las remuneraciones de la fuerza de trabajo (teniendo en consideración los aumentos de los salarios decretados por el ejecutivo), se ve que estas también han crecido, pero a un ritmo notablemente más lento que la productividad: pasan de un índice de 100 en 1980 a 128 en el 82.<sup>21</sup>

Asimismo, la aptitud y capacidad de absorber mano de obra que tradicionalmente ha tenido la pequeña industria al parecer tiende a debilitarse en este nuevo período, debido principalmente al grado de modernización que van alcanzando estas unidades productivas, las mismas que prefieren utilizar máquinas, equipos y tecnologías cada vez más complejas; debido también a las dificultades para conseguir el suficiente financiamiento en condiciones benignas que sirva para estimular la implementación de nuevos proyectos industriales o para ampliar las empresas existentes; por el temor a la generación de conflictos laborales y a la formación de sindicatos; por el aumento relativo de los costos de trabajo; por la dismunición de las ventas; por la acumulación de

21 MICEI, Op. cit. Cálculos realizados con base en dicho documento.

stocks de mercadería; etc.

Existe, por consiguiente, el riesgo real de que se acentúe el problema de la des-sub-ocupación en los estratos sociales más desfavorecidos debido al deterioro de la capacidad de absorción de fuerza de trabajo de las actividades manufactureras, no solamente de la pequeña y gran industria, sino también de la artesanía. Este fenómeno se produce a medida que desaparecen (incapaces de adaptarse y modernizarse acorde con el nuevo contexto) o se tecnifican, privilegiando el uso de equipos y maquinarias ahorradoras de mano de obra.



Exoneración de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinarias, herramientas y equipos.	100 o/o	100 o/o	100 o/o	100 o/o	100 o/o	100 o/o
Deducción para la determinación del ingreso gravable con el impuesto a la renta, de las inversiones y/o reinversiones.	70 o/o 10 años	70 o/o 10 años	70 o/o 10 años	100 o/o Permanente	100 o/o Permanente	100 o/o Permanente
Abono tributario calculado sobre el valor FOB o el valor agregado del producto exportado.	5 al 10 o/o	5 al 10 o/o	5 al 10 o/o	5 al 10 o/o	5 al 10 o/o	5 al 10 o/o
Exoneración de los derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de producción de la pequeña industria y artesanía.	100 o/o 5 años	100 o/o 5 años	100 o/o 5 años	100 o/o 5 años	100 o/o 5 años	100 o/o 5 años
Exoneración de los impuestos arancelarios a la importación de materia prima, envases, materiales de embalaje y similares que no se produzcan en el país.	70 o/o 5 años	70 o/o 5 años	70 o/o	100 o/o 5 años	80 o/o 5 años	30 o/o 5 años
Exoneración de todos los impuestos y derechos fiscales, provinciales, municipales, adicionales y de timbres, con excepción del impuesto a la renta y a las transacciones mercantiles, durante el siguiente tiempo,				10 años	5 años	3 años

Fuente: MICEI.

## BIBLIOGRAFIA

---

- CONADE e ILDIS. *Las condiciones socio-económicas de la Fuerza de Trabajo en el estrato fabril ecuatoriano*. Quito, 1982.  
*La situación actual de la pequeña industria en el Ecuador (1965-1979)*. Quito, 1980.
- MENDEZ V. Sofía. *Tecnología y empleo*. In: CLACSO, *El empleo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1976.
- Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. *Codificación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía*. Quito, MICEI, 1977. (Decretos adicionales).
- MONTAÑO, G. y WYSARD, E. *Visión de la industria ecuatoriana*. Quito, COFIEC, 1976.
- PITA, Edgar. *Cuestiones de la función y delimitación del concepto de pequeña industria*. Planificación (CONADE) No. 15, 1979.
- SANDOVAL, F. *Generación de empleo y fuerza de trabajo en la pequeña industria ecuatoriana*. Quito, CONADE, 1980. (Mimeo).