

ecuador DEBATE

JUNIO DE 1986

QUITO – ECUADOR



**EMPLEO Y
REPRODUCCION SOCIAL**

11



ecuador DEBATE

FLACSO - Biblioteca

quito-ecuador

ecuador **DEBATE**

La Revista Ecuador Debate es una publicación del Centro Andino de Acción Popular -CAAP-, bajo cuya responsabilidad se edita.

Junta Directiva del CAAP: José Laso Ribadeneira, Manuel Chiriboga, Agustín Armas, Francisco Rbon Dávila, Marco Romero.

Director Ejecutivo: Francisco Rbon Dávila.

ECUADOR DEBATE es una publicación periódica que aparece tres veces al año y cuyos precios son los siguientes:

	<i>Suscripción</i>	<i>Ejemplar suelto</i>
<i>América Latina</i>	<i>US\$ 10</i>	<i>US\$ 3,50</i>
<i>Otros países</i>	<i>US\$ 12</i>	<i>US\$ 4</i>
<i>Ecuador</i>	<i>Sucres 550</i>	<i>US\$ 4</i>

La dirección postal de la Revista es: Apartado Aéreo 173-B Quito, Ecuador, Oficina ubicada en Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre.

El material sometido para su publicación (artículos, comentarios, etc.) deberá ser canalizado en la medida de lo posible a través de los miembros del Comité editorial

Opiniones y Comentarios expresados por los colaboradores son de responsabilidad exclusiva de estos y no necesariamente de la Revista.

El material publicado en la Revista podrá ser reproducción total o parcialmente, siempre y cuando se cite la fuente que le dé el respectivo crédito.

El símbolo de la revista es el logotipo del Centro Andino de Acción Popular.

ecuador DEBATE

DIRECTOR: José Sánchez Parga

CONSEJO EDITORIAL: Galo Ramón, Mauel Chiriboga, Byron Toledo, Jaime Borja, Francisco Rhon Dávila, José Sánchez Parga.

COMITE DE REDACCION: Alfonso Román, Campo Burbano, Ivan Cisneros, José Bedoya, Guillermo Terán, Juan Carlos Ribadeneira, José Sola, Antonio Pineda, José Mora D.

COMITE ASESOR: Andrés Guerrero, Hernán Rodas, Juan Pablo Pérez, Francisco Gangotena.

DISEÑO: José Mora Domo

DIAGRAMACION: Vladimir Lafebre



Portada:
Grabado de Carlos Rosero

1.500 ejemplares.

Impreso en Talleres CAAP.

Fotomec. e Impresión: G. Acosta.

Composer: Grupo CIUDAD

Centro Andino de Acción Popular.

Quito - Ecuador.

precio: 200 sucres

índice

	Pág.
EDITORIAL	5
COYUNTURA	
DEL "VARGAZO" AL RESULTADO DEL PLEBISCITO ...	10
ESTUDIOS	
ECUADOR: SALARIOS, EMPLEO E INGRESOS 1970-1982	
Alejandro Gutiérrez	15
SUBEMPLEO Y DESEMPLEO EN EL ECUADOR	
Lincoln Manguashca G.	45
MIGRACION Y FUERZA DE TRABAJO EN EL AGRO SERRANO ECUATORIANO	
Jean Papail	57
EL MERCADO LABORAL URBANO: LA MIRADA DESDE LA REPRODUCCION	
J.P. Pérez Sáinz	77
EL SECTOR INFORMAL URBANO. NOTAS ACERCA DE SU GENESIS Y FUNCIONAMIENTO	
María Mercedes Placencia	93
EL COMERCIO MINORISTA EN GUAYAQUIL, SU PRO- BLEMÁTICA SOCIO-ECONOMICA Y FORMAS DE ORGA- NIZACION	
Guadalupe Rojas Navas	105

ANALISIS Y EXPERIENCIAS

LA MIGRACION TEMPORAL DE OBREROS DE LA CONSTRUCCION A QUITO

Mario Unda 143

CAMBIOS EN LA COMPOSICION DEL EMPLEO FEMENINO EN LA CIUDAD DE QUITO

Mercedes Prieto 155

EL EMPLEO EN LA AGROINDUSTRIA CASO: LA PALMA AFRICANA

Zonia Palán Tamayo 169

EMPLEO JUVENIL Y SU INSCRIPCION SOCIO-POLITICA

Luis Verdesoto 179

DEBATE BIBLIOGRAFICO

URBANIZACION, SECTOR INFORMAL Y POBLADORES

J. Pablo Pérez Sáinz 195

estudios

EL SECTOR INFORMAL URBANO. NOTAS ACERCA DE SU GENESIS Y FUNCIONAMIENTO

Ma. Mercedes Placencia*

1. INTRODUCCION

En el país, como en la mayoría de los de la región, se constata desde hace algunas décadas la presencia cada vez más creciente de una población que utiliza espacios y formas económico-productivas diferentes a las tradicionales. Así, una calle o una vereda, ubicadas en una zona comercial o popular como un pequeño kiosko de caña o madera, el patio de la casa o un rincón al interior de la vivienda, son adecuados para vender baratijas, ropa, periódicos, preparar comida o arreglar un aparato electrodoméstico o fabricar un mueble.

Este fenómeno, que veníamos percibiendo, aunque no analizando, constituye una suerte de "estrategia de sobrevivencia" frente a la crisis y a la ausencia de puestos de trabajo en el sector moderno de la economía. En otras palabras, se trata de una forma de "empleo alternativo" que permite la generación de ingresos mínimos de subsistencia a un importante conglomerado humano que, de otra forma, tendría que ser mantenido por otros, ya sea en calidad de dependiente o a través de un subsidio al desempleo otorgado por el Estado. Esta modalidad sólo es factible en los países "desarrollados" que funcionan con modelos y estructuras productivas diferentes, en tanto que la primera es impensable dado que nuestra sociedad no puede reproducirse con niveles muy superiores a los ya registrados para el desempleo abierto.

* Directora del Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU)
Consultora de la organización Internacional del Trabajo (OIT).

Esa población “mal ocupada”, en la mayoría de los casos —no sólo por sus exiguos ingresos sino también por sus condiciones de trabajo— es la manifestación más palpable de la existencia de un modelo de desarrollo que no responde a nuestra realidad o necesidades ni a nuestros recursos humanos o de capital disponibles. Este modelo, altamente concentrador del capital y de ingresos, rápida y crecientemente ha ido demostrando su incapacidad en relación a la absorción de la mano de obra en oferta. En consecuencia, deja fuera de los mercados capitalistas de trabajo a un contingente humano significativo, que tiene que recurrir a su inventiva y creatividad para la generación de ingresos a través de una actividad de comercio, producción o servicios.

Este universo, conformado por los excluidos del área formal de la economía es el denominado Sector Informal Urbano, que según estimaciones del PREALC agruparía cerca del 40% de la población económicamente activa (PEA) y generalmente se desempeña en actividades de baja productividad y magros ingresos.

Ahora bien, si la población que conforma el SIU tiene carácter de excedentariadad estructural, de cara al mercado ocupacional formal y a la capacidad instalada del aparato productivo, es importante reflexionar acerca de la génesis de la informalidad, y su funcionamiento; de las características más relevantes que la diferencian del sector moderno y de la evolución del empleo en períodos recientes.

Finalmente a partir del Perfil del Informal se señalará, brevemente, una estrategia de apoyo. Estas reflexiones ocuparán las siguientes páginas de este trabajo.

2. SECTOR INFORMAL URBANO

2.1 La génesis de los “excluidos” del Sector Informal o el excedente relativo de fuerza laboral.

Cabe señalar que —como se anota en el Capítulo Introductorio— para el desarrollo del presente trabajo se define el SIU como el conjunto de unidades económico productivas generadas por el segmento de la PEA excluido o no absorbido por el sector moderno de

la economía(1).

No es fácil desentrañar y analizar la compleja red de convergencias históricas de tipo social, económico y político que originaron el proceso de formación del excedente estructural de mano de obra, pero así mismo es importante mencionar por lo menos sumariamente algunos de sus aspectos. Por ello, a continuación se enuncian los principales factores condicionantes de este fenómeno que son el sobrante originario de mano de obra, los cambios demográficos, la migración y el modelo actual de sustitución de importaciones.

a) Según algunos estudiosos del Sector Informal Urbano, tendríamos que remontarnos al siglo pasado, en los albores del capitalismo periférico para encontrar las raíces del actual modelo de desarrollo y de sus desalentadores resultados, tanto a nivel político como en el económico y social.

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

Al tiempo que un sector minoritario de la población se alistaba a integrarse a la vida occidental vía la cultura y la adquisición de mercancías, la descomposición productiva tradicional interna, con la consecuente reorganización productiva (explotación extensiva de la tierra y uso intensivo y a bajo costo de fuerza de trabajo), marginó a un sector de la fuerza laboral que se vió obligado a replegarse hacia antiguas formas de trabajo, de corte servil, que acompañaron

(1) Esta definición responde fundamentalmente a una categoría económica-ocupacional y operativa. Este término ha sido acuñado especialmente por OIT-PREAL y aún genera controversias. Se le confunde todavía con definiciones provenientes de enfoques socio-antropológicos y culturales de variadas tendencias, siendo las más usual variadas tendencias, siendo las más usuales, pobreza urbana, marginalidad, sub-proletariado, trabajadores pobres.

consumos de supervivencia y precarios niveles de vida.

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

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

De otra parte, la expansión latifundista, la explotación de la población rural, el repliegue de ésta a tierras infértiles, provocan las primeras oleadas migratorias importantes hacia zonas productivas agro-exportadoras y hacia las ciudades.

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

b) Por otra parte, en nuestro análisis referido a la conformación del excedente estructural de mano de obra, no es posible dejar de considerar el crecimiento demográfico de las últimas décadas y particularmente de la población activa. En efecto, de 1950 a 1982, la población ecuatoriana se multiplicó por 2.5 veces, exhibiendo un crecimiento del 150%, en donde el incremento poblacional urbano fue elevado y sostenido principalmente entre los años 1974 y 1982, cuya tasa de crecimiento alcanzó el 4.6%.

Si al diferencial inicial de crecimiento demográfico entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados —cuya tasa anual de los primeros sobrepasaba el 1% en la primera mitad del siglo— se agrega los avances científicos y tecnológicos de las últimas décadas en materia de salud, no es difícil advertir una inquietante “inflación poblacional” en donde la disminución de la mortalidad juega un importante rol.

Algunas cifras del INEC pueden servir para ilustrar este punto. En 1959 la tasa bruta de mortalidad era de 14% (por mil habitantes); mientras que para 1979, ésta fue de 7.5%.

c) La migración campo-ciudad ha jugado un rol importante en la conformación del excedente de mano de obra urbana. El proceso de urbanización de algunas ciudades acompañado de la fuerte y prolongada crisis del agro (tenencia de la tierra, producción, ingresos) intensificaron las oleadas de migrantes a diversas ciudades de la sierra y de la costa a Quito y Guayaquil.

Así, en 1950 la población total rural representaba el 71% (2'304.363), mientras que en 1962 ésta decreció a 65% (2'987.696), alcanzando para 1982 51% (4'967.000) de la población total; lo que significa que la población urbana tuvo un significativo y sostenido incremento,

d) Si el arranque de nuestro desarrollo capitalista estuvo signado por la imposición de parte de los centros desarrollados con la consiguiente marca de subdesarrollo y dependencia (cultural, política, técnica y económica) el desarrollo industrial posterior, emprendido a partir de los años 50 (sustitución de importaciones), no podía dejar de provocar secuelas de la misma índole que frustrarían un auténtico, autónomo y sostenido desarrollo.

Como se señala anteriormente, de una estructura económica basada en la producción de materias primas y en la compra de manufacturas el país se reconvierte paulatinamente a una economía "en vías de industrialización", cuya mayor configuración se presenta a partir de la década de los 50, en donde el proceso de modernización se basa en el modelo de industrialización por sustitución generalizada de importaciones.

Sin embargo, esta nueva estructura productiva, desde sus comienzos exhibió y continuó con su tradicional carácter dependiente y aún más, considerando que la acumulación histórica de capital fue sumamente exigua, éste obligatoriamente provenía —en gran medida— de fuera así como los insumos y la tecnología. De la misma manera, gran parte de la producción nacional estaba destinada hacia el exterior.

Si los perfiles tecnológicos (de uso intensivo de capital, alta productividad y ahorro de mano de obra) fueron concebidos y diseñados para modelos desarrollados, con niveles de mercado y salarios diferentes, frente a un prolongado período de concentración del ingreso y demanda estrecha o reducida no podía sino esperarse una suerte de "estrangulamiento" hacia dentro, lo que se expresa en las

diversas crisis que nuestro país y los de la región vienen soportando.

De ahí que, como bien señala Carbonetto(2), las siguientes serían las características más sobresalientes de ese proceso sustitutivo.

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

Los factores señalados conducen a afirmar —como ya advirtiera Aníbal Pinto hace más de dos décadas— que el denominador común de este proceso se basa en una estructura productiva esencialmente heterogénea a nivel tecnológico, ocupacional, de mercado, de ingresos, de productividad, que impidió un desarrollo y crecimiento armónico entre los distintos factores.

De hecho, el ritmo de acumulación de capital del sector moderno con la consiguiente lentitud y exigua creación de puestos de trabajo frente al incremento de mano de obra en oferta, deja en evidencia las fuertes limitaciones del modelo sustitutivo, pues, como sugiere Mezzera(3) no es un fenómeno de insuficiencia dinámica sino, en esencia, un fenómeno de pequeñez relativa original y de heterogeneidad en los mercados de trabajo.

De lo señalado se desprende que, de continuar nuestro proceso de desarrollo bajo la aplicación del modelo vigente, sin advertir la magnitud del fenómeno y por tanto sin diseñar alternativas, la brecha industrial, económica y social ganará en distancia o por lo me-

(2) Carbonetto Daniel, "El Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana". Proyecto CEDEP-CIIDE. Enero 1985. Perú.

(3) Mezzera Jaime, "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina", del libro "El Sector Informal Urbano en los países Andinos". Carbonetto y otros. Ed. ILDIS-CEPESIU. Quito-Ecuador, 1985.

nos se mantendrá, acentuando aún más la desigualdad y el desequilibrio socio-económico existente, en cuyo interior la problemática del empleo es especialmente significativa.

2.2 Evolución del Empleo

Una breve revisión estadística del período 1974-1982, respecto a la evolución del empleo, permite ilustrar claramente el desfase existente entre el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral y la oferta de puestos de trabajo en el sector moderno, anotado en los párrafos precedentes, para una de las épocas más dinámicas de nuestra economía.

De acuerdo al censo de 1974, la población económicamente activa total estaba cerca de 2'000.000; de ésta, el 42% se desempeñaba en la zona urbana y la mayoría, el 58% en el sector rural. En dicho año, se registró una tasa de desempleo abierto de 4% de subempleados.

Para 1982, con una PEA de 2'346.063, el 52% se encontraba en las áreas urbanas y a diferencia del período anterior, el 48% se desempeñaba en el sector rural. La tasa de desempleo abierto subió al 6.5%, estimándose un incremento de la misma al 10% para 1986.

En relación a la participación de la fuerza laboral "subempleada por ingresos" en el total de la PEA urbana evolucionó desde 29% en 1970 a alrededor de 40% en 1980, registrándose altos índices de terciarización ocupacional.

De otra parte, se constata que, en este mismo período, el sector moderno de la economía no sólo no satisface las demandas de empleo sino que además expulsa mano de obra. Así, de 38.2% de absorción del crecimiento de la PEA nacional para 1970, se reduce a 8.7% para 1980. En relación a los ingresos hay que agregar que, según datos del INEC, para 1975 (época de auge petrolero y bonanza económica) el 43% de la fuerza de trabajo urbana percibía ingresos inferiores al salario mínimo legal.

Para completar el cuadro del período, las estimaciones del PREALC indican que el desempleo equivalente en el subempleo sólo disminuyó en tres puntos, pasando de 34.1% en 1970 a 31.1%

en 1980(4).

Ahora bien, si reflexionamos brevemente acerca del momento en que la situación ocupacional descrita se presenta, la situación es alarmante pues, para el país la década del 70 constituyó uno de los mejores períodos. El "boom" petrolero, junto con ingentes créditos e inversiones extranejras, permitió exhibir tasas de crecimiento excepcionales, no sólo para Ecuador sino en relación a otros países de América Latina. El PIB anual creció hasta alcanzar tasas de 11.4% entre 1970 y 1975.

De ahí que, como bien señala Kristz, si las cifras señaladas en torno al empleo se presentan no como resultado de una situación de estancamiento sino más bien de expansión económica, se debe sugerir la existencia de un problema inicial de subempleo estructural de tal magnitud que, incluso con tasas de crecimiento económico como las señaladas, resulta sumamente difícil de resolver.

Como se puede apreciar, en relación a un gran esfuerzo de desarrollo, realizado bajo condiciones internas y externas excepcionalmente favorables, la situación con relación al empleo no sólo ha mantenido niveles insuficientes, sino que, además, habría sufrido un deterioro relativo.

Por lo señalado, un análisis sobre la problemática ocupacional que aborde únicamente la dicotomía ocupados-desocupados abierto no refleja sino parcialmente la verdadera situación sobre el empleo. Más importante que profundizar en el análisis de la tasa de desempleado (10% para 1986 - CONADE), es considerar la magnitud y condiciones de trabajo de ese 40% de la PEA, que se desempeña dentro de la categoría de subempleo y que para nuestro país alcanzaría a 1'100.000 puestos de trabajo aproximadamente.

2.3 Características y funcionamiento del SIU.

Al referirnos al sector informal urbano, como un universo de actividades o unidades productivas conformado por la fuerza de tra-

(4) PREALC. "Dinámica del subempleo en América Latina". Santiago de Chile, 1981. Citado por Ernesto Kritz en *Una alternativa para la generación de empleo e ingresos en una economía con excedente estructural de mano de obra y escasez relativa del capital*". Proyecto ECU/70/006, Guayaquil, Julio 84.

bajo excluido del sector moderno, no se habla de un sector autónomo, independiente de ese sector; por el contrario, está articulado y subordinado bajo diferentes formas y condiciones de carácter comercial, técnico, etc.

Y justamente el concepto de informalidad estaría connotado —en términos ocupacionales— por las categorías de “autogeneración” y “excluidos”, pues éstas tienen que ver con la subutilización de la mano de obra que está implícita —como se anotó anteriormente— en la categoría de subempleo por ingresos.

Entonces, en el entendido de que la informalidad en tanto autoempleo hace relación a la unidad de producción y no al puesto o al trabajador, una vez creada la empresa, ésta puede incorporar trabajadores. En ese sentido, existirían cuatro categorías ocupacionales dentro del SIU: los patrones-propietarios de microempresas; los asalariados de las microempresas, los trabajadores familiares no remunerados y los independientes o cuenta-propia que, aquí, se estima, sobrepasan el 60%.

En cuanto a sus características, de investigaciones y estudios realizados, se conoce que los más importantes giran en torno a aspectos económicos, técnicos, administrativos, a saber:

- Disponen de escaso o nulo capital, exhibiendo baja relación del K/L.
- Trabajan con tecnologías primarias.
- Tienen muy poco acceso al crédito.
- Cuentan con una incipiente organización técnica y administrativa del negocio.
- Su tamaño es pequeño, funcionan con 3 trabajadores de promedio, cuando no son unipersonales.
- Utilizan significativa mano de obra familiar no remunerada.
- Operan fuera del marco legal tradicional.
- Sus salarios son generalmente menores a los vigentes en ramos y oficios análogo del sector formal.
- Se ubican en mercados competitivos y en los estratos débiles.
- Recurren, con mucha frecuencia, al crédito usuario.

Considerando que esas unidades productivas son autocreadas por una población pobre y carente del factor capital es fácil advertir

que su principal restricción —por lo menos al inicio— es la baja relación capital/trabajo. Por su correlación con la productividad física de la mano de obra, ésta tiende a ser sumamente baja en los establecimientos informales, dando paso a la presencia de un importante diferencial de productividad física entre ellos y las empresas del sector moderno o formal, que producen bienes o servicios análogos. De ahí que, para su subsistencia es preciso que la unidad productiva informal compense esa diferencia por medio del ahorro o de algún otro factor productivo (reducción del ingreso, eliminación o contracción de las utilidades, ahorro en el uso de insumos y de capital), o de la inserción mercantil diferenciada vía el ofrecimiento de bienes o servicios que no produce el sector moderno de la economía.

Esa homogeneidad del universo informal económico —carencia o escasez del capital— reflejado en el bajo nivel por puesto de trabajo, se expresa en varios aspectos: equipamiento escaso y por lo general antiguo, exiguo capital de giro, poca disponibilidad de insumos y altos precios para adquirirlos, no acceso al crédito, etc. De la utilización de esos factores dependerá el régimen de producción y acumulación en que se sitúe cada establecimiento (deficiente, simple, ampliada, normal).

III. ESTRATEGIA DE APOYO AL SIU

Partiendo del enfoque antes señalado, una estrategia de apoyo o promoción del SIU deberá estar orientada a aquella población que conforma el excedente de fuerza laboral, es decir a los desocupados abiertos y a los ocupados informales o mal ocupados. En esta ocasión nos referimos fundamentalmente a ese último sector.

De las investigaciones realizadas, en relación a los ocupados informales se puede deducir, que uno de los principales cuellos de botella que impide el desarrollo de las microempresas gira en torno a la baja dotación —casi permanente— de capital. Limitación que se expresa en dos tiempos: al inicio, cuando se va a constituir la unidad productiva, y al momento de requerir crédito, situación que conduce a arrojar un costo excesivamente bajo por puesto de trabajo (K/L).

Ahora bien, si hay acuerdo en el hecho de que uno de los factores más limitantes para el desarrollo de una empresa informal es la baja relación K/L, es importante que una estrategia de promoción apunte a eliminar o por lo menos a disminuir esa restricción, de tal suerte que impulse gradualmente una transición de capital a niveles cercanos a los US\$ 2.500.00 por puesto de trabajo(5).

Además, por las características de esas empresas y de quienes las manejan se considera que ese apoyo orientado a elevar sus activos debe estar acompañado de un proceso de capacitación y asesoría a nivel técnico y de gestión, que permita una transformación integral de sus propietarios y de las propias unidades productivas es decir, elevar la capacidad de los intangibles existentes.

Pero tampoco se trata de apoyar indiscriminadamente cualquier actividad económica, pues se corre el riesgo de caer en una política paternalista o asistencialista, que no sentaría bases para un desarrollo microempresarial estable y relativamente autónomo, sino que —por el contrario— mantendría o reforzaría las precarias condiciones de trabajo y de subsistencia. Se trata sí, de alcanzar en lo posible una transformación en la estructura económica de la microempresa, con posibilidades de convertirla en una unidad rentable y con mayores niveles de productividad que no garanticen sólo la estabilidad en su actual situación, sino que fundamentalmente logren un auténtico y sostenido desarrollo en el mediano y largo plazo.

Por supuesto, estos objetivos podrán cumplirse con aquellas microempresas que —a través básicamente de su inserción mercantil y su acumulación obtenida o potencial— demuestren que son funcionales frente al desarrollo global de la economía.

Finalmente, es importante señalar que esta estrategia de apoyo parcial al conjunto de la problemática del empleo estaría enmarcada dentro de lo que podría ser una política de reactivación económica global y constituiría un paso más en la democratización de la producción y del crédito.

(5) La relación K/L media del SIU se estima en alrededor de S/. 60.000,00 (US\$ 500) frente a los costos de puestos de trabajo del orden de los S/. 1'500.000 (US\$ 12.000) por hombre ocupado en el sector moderno.