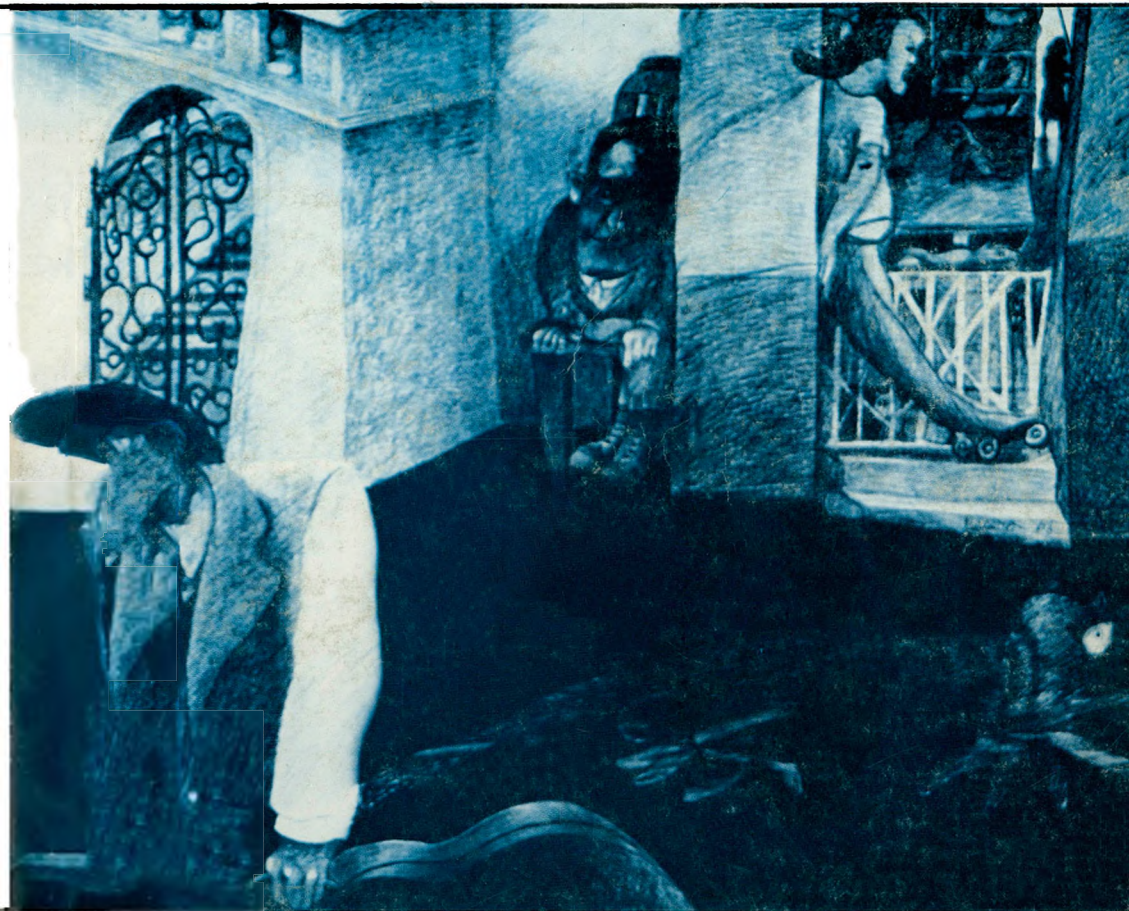


ecuador DEBATE

JUNIO DE 1986

QUITO – ECUADOR



EMPLEO Y
REPRODUCCION SOCIAL

11



ecuador DEBATE

FLACSO - Biblioteca

quito-ecuador

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

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.

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

El problema del empleo en el país no radica tanto en que de los 3 millones de ecuatorianos en aptitud de trabajar la mitad se encuentre desocupada, el 100% no tenga ninguna oportunidad de empleo, y sólo el 40% reciba un salario legal; el verdadero problema es que el ritmo de la desocupación se agrave tanto que llegue a adquirir mayor importancia que el mismo subempleo. Lo que para nosotros se convierte en tema de debate es el análisis de esta situación no achacable a una falla, fortuito accidente y ocultos funcionamientos dentro del sistema económico nacional sino debida, como un resultado lógico e implacable, a las políticas económicas estatales, las cuales lejos de enfrentar la crisis en la búsqueda de soluciones al problema laboral parecen secundar su deterioro, o en vez de orientarse a paliar sus efectos están operando al interior de ella. Así resulta obvio que la planificación económica se plantea como principal objetivo la salvaguarda de los intereses empresariales en lugar de atender la demanda de trabajo.

Los datos hablan por sí solos: de la investigación realizada por la Universidad Central, de la que presentamos un estudio, se desprende que en Quito de la PEA, en 1985, el subempleo alcanza el 30.30% y la desocupación absoluta llega al 9.20%, casi el doble de la registrada en 1979, que era del 5.50%.

Tenemos que echar de menos en este número un estudio crítico sobre las políticas económicas estatales y del mismo proceso de industrialización nacional, y en el fondo el mismo modelo de desarrollo que está a la base; un tal análisis pondría de relieve la incidencia de estos factores en el proceso de desempleo de los diferentes

sectores productivos. Por otro lado un tal aporte permitiría corregir ese fatalismo atribuido a la crisis como último responsable anónimo de los procesos de descomposición de una sociedad y del empobrecimiento de su población. Ya que la crisis tiene sus actores y protagonistas responsables, y sin duda por esto mismo sus beneficiarios.

Quiénes y en qué proporción se aprovechan del desempleo y subempleo, y de una fuerza de trabajo cada vez más barata y resignada, es una cuestión que no puede desligarse de los efectos sociales y políticos que en una sociedad produce el creciente número de los sin-techo, sin pan y sin empleo.

En este DEBATE hemos intentado recoger tres líneas de análisis: una sobre la situación general del empleo a nivel nacional y en la capital; otra sobre el mismo problema en algunos de los sectores productivos; y en una tercera hemos tratado de rescatar esa "otra" situación de la economía informal, subterránea o sumergida, en la que sobrevive gran parte de la población semiocupada o mal ocupada del país.

Tras estas fachadas del problema una incógnita no despejada, pero a la que hace ya referencia esa "mirada desde la reproducción", retaría a los posibles análisis que podrían emprenderse sobre las formas en que grupos y sectores sociales, las familias en sus nichos y estrategias de supervivencia, encaran la desocupación y subempleo. Cuáles son las alternativas, los límites del repliegue sobre la autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar o los márgenes a los que pueden extenderse las solidaridades y los más variados modelos organizativos con los cuales un número cada vez mayor de ecuatorianos, por estos y otros medios, tiene casi diariamente que reinventarse la existencia, es algo que sólo parece poderse barruntar, pero cuya racionalidad y alcances no han sido procesados. Cómo logra sobrevivir el pueblo a medida que se le restringuen sus recursos y posibilidades releva quizás de sutilísimas urdimbres del tejido social que los procedimientos convencionales de las ciencias económicas y las sociológicas no han logrado todavía deshilvanar con éxito.

Probablemente los sinuosos cauces del desempleo y subempleo llevan por cursos muy diferentes a los diferentes sectores de la sociedad: cómo actúa el campesino, cómo el indígena, cómo el poblador de los barrios suburbanos de las grandes ciudades, cómo las fa-

milias de la pequeña burguesía afectados en uno o más de sus miembros por el paro forzoso o por la imposibilidad de ganar un salario; qué ocurre con la juventud sin acceso a los umbrales del mercado de trabajo, qué con las mujeres siempre las menos cotizadas en dicho mercado. . . ?

Ante la magnitud de los cuestionamientos que se pueden ir representando desde el drama laboral en su versión más reciente y también la más patética, la aportación de este ECUADOR-DEBATE carece de otro objetivo que el de dejar constancia del problema en una determinada coyuntura histórica del país.

Inauguramos en este número de la revista una nueva sección, Debates-bibliográficos, con la intención de llenar un vacío nacional en lo que se refiere a la crítica y discusión de publicaciones relativas sobre todo al área social. Quizás por una falta de costumbre a polemizar, quizás por inhibiciones y cautelas, o porque el mismo género crítico no se ha arraigado todavía entre autores y lectores como una especie de pacto para el desarrollo del conocimiento y una mejor comprensión de los problemas sociales, nos ha parecido necesario impulsar desde estas páginas un nuevo ejercicio del debate sobre las publicaciones nacionales. El espacio está abierto a toda colaboración, que invitamos a tratar sobre un tema monográfico, aunque éste no sea necesariamente al que se consagra cada número de Ecuador-Debate.

coyuntura

DEL "VARGAZO" AL RESULTADO DEL PLEBISCITO

Sin duda los sucesos acaecidos en marzo pasado cambiaron, de manera drástica, ese panorama de atonía y desactivación que caracterizaba al panorama social y político ecuatoriano desde hacía ya bastantes meses. El "vargazo" evidenció toda una serie de fenómenos que han impactado en la coyuntura electoral que acabamos de vivir.

En primer lugar hay que aclarar que, a pesar de las apariencias, estos sucesos no fueron un mero episodio producido por su principal protagonista: el Teniente General Vargas Pazzos. Sus causas principales hay que buscarlas en el estilo de gestión política que impuso el propio gobierno. Recordemos que en los primeros meses, de agosto de 1984 a marzo de 1985, hubieron expresiones de oposición tanto social como política. Las primeras tuvieron su momento culminante en la Huelga Nacional del 9 y 10 de enero de 1985 como respuesta al alza del precio de la gasolina y de los pasajes del transporte. La oposición política fue más continua y se expresó en la pugna entre el ejecutivo y el legislativo, controlado por el Bloque Progresista. El nombramiento de la Corte Suprema de Justicia y el proyecto de elevación salarial fueron los momentos más significativos de esta pugna. Pero, ambos tipos de oposiciones acabaron cediendo ante el embate gubernamental. El FUT—que como en períodos anteriores se había erigido en el portavoz del descontento de amplios sectores populares— no supo capitalizar la coyuntura de inicios de enero y acabó reducido a una postura corporativa con meras reivindicaciones salariales. En cuanto a los partidos, sin ninguna capacidad movilizadora, acabaron desgastándose en los vericuetos legales de la pugna intra-estatal. A partir de marzo del año pasado el gobierno fue, paulatinamente, imponiendo su modalidad de gestión política. Los conflictos, tanto sociales como políticos, perdieron sus

connotaciones colectivas y acabaron por individualizarse. O sea, los procesos quedaron sumergidos y devaluados bajo la episódica de meros acontecimientos, y de los actores sociales sólo aparecían en escena los protagonistas de los diferentes eventos. Es este escenario, de naturaleza “pugilística” y maniquea, el gobierno —y en especial el propio Presidente— acaparó el protagonismo. (De hecho, ni la prensa de oposición —en concreto, el periódico Hoy— escapó a tales transmutaciones y reprodujo, en su forma, el discurso del poder cargado de adjetivaciones y personalizaciones). Pero, detrás de la configuración de este escenario, el gobierno fue concentrando un inmenso poder creando una configuración estatal de corte más bien monolítico que se alejaba de un juego institucional pluralista propio a los regímenes democráticos.

Sin embargo, esta configuración no supuso la desaparición de conflictos que si bien no pudieron expresar de manera abierta, se fueron gestando lentamente. Estos conflictos remitían a distintos planes de la sociedad. Estaban aquellos de carácter regional que insinuaban posiciones políticas de ciertas provincias serranas que ya se habían expresado en las elecciones de 1984. También hay que mencionar los conflictos sociales aunque los sectores populares se habían replegado hacia la esfera reproductiva redefiniendo sus estrategias de sobrevivencia ante el embate de la crisis. Y, desde comienzos del presente año con la brusca caída del precio del petróleo en el mercado mundial, ciertos sectores empresariales (aquéllos orientados hacia el mercado interno) comenzaron a expresar sus temores. Todos estos conflictos esperaban un catalizador para salir a la luz del día. Este catalizador fue, precisamente, el “vargazo”. Sin embargo, sus posibilidades como tal remiten a la naturaleza del personaje que protagonizó este episodio. Se trataba de un militar del más alto rango que además tuvo el apoyo de una de las ramas de las Fuerzas Armadas, víctimas también del manejo gubernamental. Era justamente, esta condición de militar de alto rango lo que le permitió romper ese inmenso poder acumulado por el gobierno. Además trajo a la palestra el problema de la corrupción, que si bien se sospechaba, la oposición no había encontrado la manera de evidenciarla. Por lo tanto, el “vargazo” resquebrajó dos imágenes claves, la firmeza y la honradez, que el gobierno había levantado como pilares de su legitimidad.

Si bien, sólo un acontecimiento como el “vargazo” era capaz de producir tales fisuras, sus efectos fueron potenciados por el momento de su ocurrencia que coincidió con el inicio del proceso electoral. O sea, acaeció cuando se operó un cambio de escenario que permitía que los partidos políticos, y en especial los de oposición, salieran de su postergamiento y volvieran a ur primer plano. De esta manera podían capitalizar los sucesos del mes de marzo. Con esta potenciación, los efectos del “vargazo” se vuelven devastadores para el gobierno como han mostrado los resultados del plebiscito. Sin embargo, es importante resaltar que los mismos no han impactado con la misma fuerza en el espacio de la competición partidista (elecciones de diputados y seccionales). Este fenómeno refleja que el procesamiento que se dió del “vargazo” por parte, en especial, de los sectores populares es compleja. La reflexión en esta dirección se encuentra con el muro del desconocimiento que existe sobre la cultura política de estos sectores.

Este cambio drástico de escenario plantea varios interrogantes cara al futuro. En primer lugar, no hay que olvidar que a pesar de la recuperación de los partidos de oposición, éstos siguen sin capacidad de movilización, lo que les hace vulnerables fuera de coyunturas electorales. Obviamente, la situación es más favorable para ellos ya que, apenas, quedan dos años para la elección de un nuevo gobierno. Al respecto, apuntemos dos hechos importantes. Por un lado, el “vargazo” ha desbaratado por el momento los planes de Febres Cordero de continuismo en 1988; y por otro lado, los resultados electorales ponen, de nuevo, a cero la carrera presidencial. Segundo, otro interrogante es la capacidad de reactivación de los movimientos sociales, y en especial del sindical, y la posibilidad de reconstituir una oposición social. Y por último, el tercer interrogante lo representa el propio gobierno y sus posibilidades de recuperación que no pueden ser menospreciadas. Al respecto, apuntaríamos dos factores. Por un lado, la capacidad de corrección de la gestión política, principal causante de lo acaecido, que pasa —ante todo— por la asimilación de lo ocurrido que haga el propio Presidente. Y por otro lado, la evolución de la crisis económica que si bien no determina de manera mecanicista el quehacer político, es indudable que limita las opciones de gestión gubernamental.

estudios

ECUADOR: SALARIOS, EMPLEO E INGRESOS 1970-1982*

Alejandro Gutiérrez

INTRODUCCION

En el presente documento se analizan algunos de los principales aspectos de política salarial para el caso de Ecuador, en particular la relación entre empleo y salario, el efecto que han tenido las alzas de remuneraciones sobre la competitividad de la economía ecuatoriana; y la presión de costos que puede generar el alza de remuneraciones.

Las principales conclusiones del presente trabajo son las siguientes:

- a) Aparentemente, tal como se ha encontrado para otros países de América Latina, no hay una relación negativa entre salarios y empleo; y que más bien el crecimiento de la demanda agregada es el que más explica el crecimiento del empleo en el caso de Ecuador;
- b) El incremento de remuneraciones del período 1975-80 no parece haber afectado la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en promedio (aún cuando el período 1975-1980 es un período de crecimiento y apertura del mercado mundial y en ese

* Estudio realizado en el marco del proyecto del Instituto of Social Studies (La Haya) y la Oficina Internacional del Trabajo PREAL (Santiago), Documento de trabajo Q/8415. Quito. 1985.

Se agradece los comentarios de Rob. Vos.

sentido las conclusiones con un período como el actual pueden ser diferentes), lo que se deriva principalmente del escaso componente de salarios dentro del costo total de los productos de exportación(2);

c) Se ha producido un importante incremento de los salarios reales promedio en la economía, los que crecieron en un 7.9% anual durante 12 años, y los salarios han tenido una participación relativamente estable en el ingreso nacional de alrededor de 30%. El incremento salarial sin embargo no ha sido igualmente distribuido, ya que los salarios mínimos se han incrementado en un 4.2% anual, y los antecedentes disponibles acerca de la distribución del ingreso indican que esto no ha mejorado en el período analizado, particularmente para los grupos de más bajos ingresos. Un aspecto que queda fuera del presente análisis y que se debe tener en cuenta en una política de ingresos favorable al sector tradicional rural y al sector informal urbano, es la situación del ingreso de los trabajadores por cuenta propia y patronos de esos sectores, que no son alcanzados por las políticas salariales(3).

d) El proceso inflacionario ha provocado una caída de los salarios reales, particularmente en el período 1982-1983 y no ha sido explicado principalmente por éstos. Los salarios explican entre un 24% y un 29% del incremento de precios en el período 1977-82. Una elevación de remuneración por tanto puede no tener un efecto inflacionario, si es que existe capacidad ociosa en la economía, y si es que puede controlar los otros factores de costo (principalmente insumos, insumos importados, costos financieros y excedente de explotación). En este caso una elevación de remuneraciones puede tener un efecto positivo sobre la distribución del ingreso. Su oportunidad, sin embargo, depende de que cumplan las condiciones antedichas así como de la situación de divisas de corto plazo.

Hay varios temas que analizar con mayor profundidad para ver la relación entre salarios y necesidades básicas, particularmente la relación entre salarios y empleo, pobreza y salarios, y salarios e in-

(2) En 1980, un 6% de los costos totales de los productos de exportación eran salarios.

(3) Los asalariados constituían en 1982 un 49% de la ocupación en Ecuador.

gresos; algunos de estos aspectos se estudian en otras investigaciones de este mismo proyecto. (Particularmente en el tema de industrialización y empleo).

1. LA RELACION ENTRE EMPLEO Y SALARIOS

Uno de los temas abiertos en la política económica, y en la teoría económica, se refiere al efecto de los salarios sobre el nivel de empleo. En el presente documento se desea analizar la evidencia disponible para Ecuador en un período caracterizado por una elevación de los salarios reales (1965-82). La evidencia encontrada(4) sugiere algunas reflexiones: i) aparentemente hay una influencia de otras variables que están afectando el nivel de empleo agregado de la economía, ya que el grado de explicación de salarios y productos es relativamente reducido. Ello sin embargo es fruto principalmente de la forma de obtención de la serie empleo, sobre la cual efectivamente hay tres puntos de observación (1962, 1974 y 1982), alrededor de los cuales se obtiene el comportamiento anual y por ello no aparece muy sensible a cambios del producto y los salarios. ii) El segundo aspecto se refiere al tipo de influencia encontrada, por un lado se nota que el producto influencia positivamente el nivel de empleo, y que el grado de correlación es elevado. Por otro lado, se nota que los salarios influyen positivamente también el nivel de empleo. Este resultado, aparentemente sorprendente, también se ha encontrado en otros países de América Latina(5); y la manera de operar es vía demanda agregada. Dos conclusiones tendríamos que obtener de nuestro ejercicio: primero, que se debe tener otra medición de empleo, la que probablemente refuerce el grado de explicación del nivel de producto sobre el empleo(6). En segundo lugar, que de la evidencia disponible no surge una relación negativa entre el nivel de salarios y el empleo, por lo que aparentemente el impacto del nivel de la demanda agregada sobre el empleo compensa los

(4) Véase anexo sobre regresiones de empleo y salarios en Ecuador.

(5) Véase el caso de Panamá en PREALC (1983), pág. 36.

(6) Se planea hacer este análisis para el sector industrial manufacturero fabril, en el cual se dispone de estadísticas de empleo, producto y salarios para la década del 70. Ver Gutiérrez, A. (1984a).

otros efectos que pudieran haber sobre el mismo.

2. SALARIOS, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO

Otro de los aspectos debatidos dentro de la política salarial se refiere al efecto que tienen las alzas (reducciones) de salarios sobre la competitividad de la industria y la economía. El argumento sugiere que alzas (reducciones) en salarios reducción (aumentarán) la competitividad de la industria de un país, lo cual tendría un efecto de reducción (incremento) de sus mercados. Ahora bien, por esta vía habrá un efecto de reducción (incremento) del empleo. En este caso analizaremos el efecto de alzas salariales. Para que estos se reflejen en una reducción de la competitividad, hay dos componentes diferenciables: las alzas nominales de salarios y el efecto del tipo de cambio.

La experiencia de otros países de América Latina sugieren que el efecto del tipo de cambio es muy superior al de las alzas (o reducciones) de los salarios. Tales fueron por ejemplo, los casos de Argentina, Chile y Uruguay que mantuvieron tasas de cambio subvaluadas que provocaron un incremento de costos en términos internacionales, al mismo tiempo que redujeron los salarios reales para aumentar la competitividad. El principal efecto no fue el incremento de exportaciones sino el incremento de importaciones que sustituyó producción nacional.

Para analizar el caso de Ecuador, se analiza la experiencia de la década del 70. Lo que se intenta examinar es el efecto de las alzas de remuneraciones nominales sobre los costos de producción, y ver si este comportamiento tuvo algún efecto sobre el desempeño de los sectores exportadores. El alza de remuneraciones reales en el período 1975-80 fue considerable, elevándose a un ritmo de 7.90% anual en el período(7). Para ver su efecto en el costo de dólares interesa descomponer el crecimiento en dos componentes: cuánto de este es atribuible al tipo de cambio y cuánto es atribuible al alza de remuneraciones nominales internas. Si se utiliza el tipo de cambio de 25

(7) En 1980 hubo un alza de salarios reales de 200%, las que incrementan el alza de remuneraciones reales del quinquenio, las que de todos modos tuvieron un alza real de 5.10% en el período 1979-75. Véase Cuadro No. 8 para las remuneraciones por ocupado.

sucres que se mantuvo constante durante todo el período, se nota que las remuneraciones por ocupado se elevaron de US\$ 573 por ocupado en 1975, a US\$ 1.478 por ocupado en 1980 (véase cuadro No. 11).

El efecto de la política cambiaria explica (dependiendo del año) entre un 20% y un 50% del total del incremento de remuneraciones, siendo el resto atribuible al incremento de salarios que se operó en el período (véase Cuadro No. 11).

Aislado el efecto de la política cambiaria, interesa ver el efecto que tuvo sobre la composición de costos internos en las industrias exportadoras. Para ello se dispone de datos de las matrices de insumo-producto de 1975-80. Tal como se puede apreciar en el Cuadro No. 12, el efecto macroeconómico fue reducido, ya que los salarios pasaron de un 17.5% (en 1975) a un 18.5% del total de costos en 1980, no habiéndose producido por este concepto un efecto diferente al resto de los componentes de costo de la economía ecuatoriana. En el sector exportador, se nota que las remuneraciones redujeron su impacto dentro del costo total, en promedio, llegando de un 7.8% del costo de 1975 a un 6.4% del mismo en 1980. Si ese excluye al petróleo de la comparación, se nota que en 1975, estas tenían un componente de 13.8% de remuneraciones en su costo total, y que este se redujo a un 10.8% en 1980.

La situación varía de producto en producto, y para ello debiera hacerse un análisis más detallado que el que se presenta en el Cuadro No. 12. En el presente análisis se tomó los principales productos de exportación, que son nueve, que en 1975 representaban un 87% de las exportaciones totales, y en 1980, estas llegaban a un 95% de las mismas.

El principal producto de exportación lo constituye el petróleo, en el que efectivamente se notó un incremento de las remuneraciones dentro del total de costos (véase Cuadro 12), de un 1.5% del total, a un 2.1% del mismo, sin embargo su impacto es tan insignificante que no tiene ningún efecto sobre el desempeño de las exportaciones. En el caso de las exportaciones no petroleras se nota una reducción de los costos de remuneraciones en el total de los costos, debido principalmente al mayor peso en las mismas de productos menos intensivos en salarios tales como pescado procesado, cacao y cacao elaborado. En algunos de los productos se nota un in-

cremento relativo de los costos salariales (banano y plátano, cacao, café y alimentos diversos), mientras que en otros se nota una reducción (transporte, pescado procesado), y en promedio baja para el conjunto de la economía por el efecto del cambio en la composición de los productos de exportación tal como se ha señalado previamente.

Ahora bien, la posición competitiva del Ecuador dentro del comercio mundial se mejoró durante el mismo período (véase Cuadro No. 13), pasando de un 1.16×10^{-4} del comercio mundial en 1975 a un 1.32×10^{-4} del mismo en 1980; aún cuando se requeriría de un análisis producto por producto para ver la composición del mismo, aspecto que está fuera de los límites del presente análisis.

En síntesis se puede señalar que si bien hubo importantes alzas de remuneraciones, éstas se vieron amplificadas entre un 20% y un 50% por una política cambiaria de tipo nominal fijo; y que el alza de remuneraciones fue similar a las otras alzas de costos en la economía; y que aparentemente, al menos a nivel agregado, esto no tuvo efecto sobre el comportamiento de la posición ecuatoriana en el comercio internacional debido al escaso componente de costos salariales dentro de costo total. Sin embargo, se requiere de un análisis más desagregado (a nivel de productos individuales) para tener una mejor estimación de este fenómeno.

3. EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES

Durante el período 1970-82; se nota un mejoramiento persistente de los salarios reales en la economía ecuatoriana, los que crecen a una tasa similar a la del crecimiento de la economía, habiéndose incrementado a una tasa anual de 7.9%, mientras que el producto interno bruto lo hizo a una tasa de 9.3% anual durante el mismo período. Las remuneraciones tienen una participación relativamente constante en el producto interno bruto, alrededor del 30% del mismo (véase Cuadro No. 1). Esta participación de las remuneraciones se encuentra entre las más bajas de América Latina(8), lo que se explica en parte por las menores remuneraciones

(8) Véase CONADE (1982), pág. 34.

relativas y en parte por el menor número de asalariados que hay en el Ecuador dentro de la población económicamente activa.

Si se observa la evolución de los salarios por ocupado, se nota que estos han crecido a un ritmo similar al del ingreso per cápita, y muy cercano al de la productividad. En efecto, entre 1970 y 1982, el salario por ocupado creció a un ritmo anual de 6.2% y la productividad creció a un ritmo inferior de 5.4% anual (véase Cuadro No. 8). Las diferencias de remuneraciones entre ramas de actividad, sin embargo se han incrementado, así en 1970 la remuneración del promedio de la economía era de 5.3 veces la del sector agropecuario, y esta relación llegó a ser de 6.8 en 1982. Durante los años más recientes (1981 y 1982) se nota sin embargo una tendencia a la reducción de los salarios reales, y a una menor participación de los salarios en el ingreso nacional (véase Cuadro No. 1).

Los salarios mínimos han tenido también un importante incremento durante el período 1970-82, pero han crecido menos que las remuneraciones promedio. El salario mínimo(9) sin compensaciones creció un 2.7% anual entre 1971 y 1982; mientras que el salario promedio de la economía lo hizo a un 7.9%; y si se incluye todas las compensaciones, se nota que el salario mínimo ha crecido a un ritmo de 4.6% anual. En consecuencia se puede estimar que ha habido un mayor incremento de las remuneraciones más elevadas, lo que también aparece confirmado al ver la dispersión salarial por ramas de actividad, como se había señalado previamente, que ha incrementado en el período analizado(10). Aún así se estima que en 1983 el salario mínimo no cubre una canasta de consumo esencial(11).

La participación de los asalariados en el total de la ocupación llega en 1982 a un 49% de los mismos, la misma proporción que existía en 1974. Esto es, a pesar del crecimiento de los salarios reales y del proceso de urbanización, los asalariados mantienen su participación en el total de la población económicamente activa, y esta participación se encuentra entre las más reducidas de América Lati-

(9) Véase Cuadro No. 6.

(10) Véase Cuadro No. 14.

(11) Véase de Labastida, E. y Vos, R. (1984). En este trabajo se calcula por 6 métodos diferentes los salarios mínimos y la conclusión es que en ninguno de los casos estos cubren una canasta de consumo básico.

na(12). Ahora, ello es también característico de los países en desarrollo, y el proceso de desarrollo tiende a aumentar la participación de los asalariados en el total de la ocupación. Esta relativa constancia de los asalariados en el caso ecuatoriano, a pesar de un proceso de crecimiento relativamente intenso, es otra de las señales que la subutilización de mano de obra se reduce a ritmos muy bajos, y que no se encuentran suficientes oportunidades de ocupación en el sector moderno de la economía(13).

4. SALARIOS Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

Las tasas de salarios determinan la distribución funcional del ingreso, y el excedente disponible para pagos a otros factores, y para el proceso de inversión en una sociedad. La distribución funcional del ingreso muestra una notable estabilidad en Ecuador en el período 1970-82, tal como se ha mencionado previamente, en que los salarios se sitúan en alrededor de un 30% del total del ingreso nacional. Esta tendencia sin embargo se quiebra en el período 1983/84 debido principalmente al proceso inflacionario. En 1983 los salarios llegan a constituir un 24.1% del producto intermedio bruto. Ello refleja que los otros factores también han mantenido su participación en los beneficios del proceso de crecimiento, y que han captado la mayor parte de los incrementos de productividad y que la inflación ha afectado más a los salarios reales, que a las utilidades. Ahora bien, dentro del componente de excedente de explotación como remanente después de los pagos a los asalariados, se encuentra un componente diferenciado entre el sector moderno y el sector informal de la economía que tienen desde el punto de vista de necesidades básicas y de la potencialidad de crecimiento de la economía un significado muy diferente. Desde el punto de vista de necesidades básicas, los perceptores del sector informal y del sector tradicional rural de este excedente de explotación se encuentra en condición de grados importantes de no satisfacción de las necesidades básicas, ya que se encuentran debajo de la línea de pobreza. En segundo término, la propensión a consumir de estos sectores se en-

(12) Véase PREALC (1983), Cuadro No. 22, pág. 92.

(13) Véase Squire, L. (1981).

cuentra más cercana a la de los asalariados que a la de los participantes de excedente de explotación del sector moderno; y por ello —entre otras razones— sus posibilidades de reinversión y crecimiento son también menores. En síntesis, lo que se desea establecer que es necesario diferenciar en el análisis del excedente de explotación el comportamiento del sector moderno al del sector tradicional. Se estima que para 1975, esta proporción no llega al 10% del total del excedente de explotación(14).

La distribución personal del ingreso urbano para el período 1968-75 mejoró, tal como se ha analizado de la única evidencia disponible con las encuestas de hogares(15) pero los grupos de más bajos ingresos bajaron su participación en el total del ingreso. Esta evidencia, acorde a la evolución de los salarios mínimos, sugieren que pese al incremento de las remuneraciones reales y a haber mantenido aproximadamente su participación en el total del ingreso, se ha operado un aumento de la dispersión salarial, habiéndose aumentado la desigualdad en la distribución salarial.

Tal como se puede apreciar del Cuadro No. 14, las remuneraciones tomando como base la agricultura incrementaron las diferencias por ramas de actividad entre 1970 y 1982. Así, en 1970 la remuneración promedio de la economía era de 5.3 veces la remuneración agrícola; y esta alcanzó en 1982 a 6.8 veces la remuneración agrícola.

Si se analiza el crecimiento de la productividad por sectores, se nota una tendencia similar a la de las remuneraciones: la productividad ha crecido más en aquellas ramas cuyas remuneraciones se han incrementado (ver Cuadro No. 17) y se encuentra un coefici-

(14) Véase Cuadro No. 15. Ahí se puede notar que el sector informal percibe aproximadamente un 15% de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, y un 6% de los ingresos del capital. No hay disponible cifras que permitan ver la evolución de los ingresos medios de los trabajadores por cuenta propia a nivel de conjunto de la economía.

(15) Véase Moncada, J., Villalobos, F. (1977) y Luzuriaga, C. y Zuvekas, C. (1980). Entre 1968 y 1975 el coeficiente de Gini pasó de 0.67 a 0.62 para los perceptores de ingresos urbanos; pero la participación del 20% más pobre de la población en el ingreso se redujo de 3.4% en 1968 a 3.0% en 1975. Ver Moncada, J. Villalobos, F. (1977), pp. 261-265. El coeficiente de Gini para los hogares es de .404 según los datos de la Encuesta de presupuestos familiares para el área urbana en el año 1975. Para los perceptores es .474 según esa misma fuente, la que ha sido tabulada por el proyecto ISS-PREALC para el INEC.

ente de correlación de .90 entre crecimiento de las remuneraciones y crecimiento de la productividad(16). Ello sugiere dos conclusiones centrales desde el punto de vista de la política salarial y de ingresos. 1) Que los aumentos de productividad son transmitidos en alguna proporción a salarios. (2) Que al haber una asociación fuerte entre salarios y productividad, un componente importante de la política salarial es el incremento de la productividad. Este es un aspecto central de la estrategia de necesidades básicas: para aumentar los ingresos de los grupos pobres, se debe ligar a estos grupos productivamente al funcionamiento de la economía.

La más importante vía para este fin es, pues, incrementar la productividad de los ocupados en los sectores rezagados, de modo que así puedan estos aumentar sus ingresos.

Acerca de la evolución de la ocupación se puede notar que esta se ha incrementado más en las ramas en que el sector informal es más importante; servicios proveyó más del 50% de la ocupación en el período 1974/82 y es un sector que incrementa menos su productividad y sus remuneraciones: ello confirma la apreciación de que el sector informal ha jugado un papel importante en la absorción de mano de obra en el período de disminución del crecimiento y esta ha sido hecha reduciendo las tasas de crecimiento de la productividad y simultáneamente con un menor crecimiento del ingreso. En efecto, en el período 1974/82 el crecimiento de la productividad fue negativa en el sector servicios, así como en construcción (-0.2% y -4.3% anual respectivamente), los que siguen una similar evolución con los salarios (-1.1% en servicios y en el caso de construcción subió 1.2% anual, menor que el promedio de la economía).

Otro aspecto que cabe hacer notar es la participación de los salarios en el ingreso de los subocupados, o del sector informal. Tal como se puede ver en el Cuadro No. 15, aproximadamente un 50%

(16) El coeficiente de correlación es .90 entre remuneraciones y productividad, efectuando una regresión entre las tasas de crecimiento de remuneraciones y productividad para las ramas de agricultura, minas y canteras, industria manufacturera, electricidad, gas y agua, comercio, finanzas, servicios. Se excluyó los valores negativos de transporte y construcción, por cuanto los datos no son totalmente confiables. La ecuación ajustada fue ($rem. = 3.060 + .258$ productividad, con un $R^2 = .810$; en que $rem =$ tasa de crecimiento anual de las remuneraciones por ocupado; y $productividad =$ tasa de crecimiento anual de la productividad.

de la remuneración proviene de salarios en los subocupados, y por tanto una política salarial solo cubre la mitad del problema, quedando fuera de esto el resto. Por ello una política o incremento del ingreso de este grupo o de reducción o eliminación de la pobreza debe contemplar medidas para incrementar el ingreso de los no asalariados.

5. SALARIOS E INFLACION

La inflación ha tenido diversos grados de prioridad como objetivo de la política económica en América Latina. En varios países se ha considerado como un mal menor que puede acompañar al proceso de crecimiento, y tal fue la situación de algunos países del Cono Sur durante la década del 50 y del 60, y de los economistas estructuralistas. Otras escuelas de pensamiento han priorizado el objetivo de la inflación como un fenómeno altamente perturbador desde el punto de vista de la asignación de recursos, y para el proceso de crecimiento en general(17). En el Ecuador, el objetivo anti-inflacionario en las políticas económicas es un hecho relativamente nuevo, por cuanto el país se había caracterizado por largos períodos de estabilidad de precios o de inflación moderada. Sin embargo, este ha pasado a ser un tema de prioridad, debido a los niveles que alcanzó el proceso inflacionario en el período 1982-84. Conviene pues incluir en el análisis de los salarios el efecto de estos sobre la inflación.

En primer lugar está el efecto del proceso inflacionario sobre los salarios, que significa que se producen transferencias de ingresos desde quienes tienen ingresos fijos hacia aquellos que tienen ingresos variables o ajustables con los precios. Ello se provocó en Ecuador, particularmente durante el período 1982-83, en que los salarios pierden participación en el total de ingresos, y se producen caídas en los salarios reales por ocupado (véase Cuadro No. 16). En la medida que la inflación se acelera, la tendencia a la caída de los salarios reales se agudiza. Este fenómeno, además de las consecuencias distributivas negativas que tienen —basado en consideraciones de equidad produce un fenómeno de ayuda a la situación crítica

(17) Véase Foxley, A. (1982), particularmente capítulo I.

ca al reducir el nivel de consumo y de demanda agregada.

Interesa analizar ahora la otra cara de la moneda: cómo afectan los salarios al proceso inflacionarios(18).

Un primer aspecto se refiere a la situación inicial en que se encuentre la economía. Si la economía dispone de capacidad ociosa, un incremento de remuneraciones puede tener un efecto positivo sobre la producción, y en menor medida sobre los precios, ya que el incremento de la demanda generado por el aumento de salarios podrá tener una respuesta desde el aparato productivo. Ahora bien, esa misma reactivación puede tener otros efectos laterales que habría que analizar, particularmente sobre la demanda de importaciones, la que podrá aumentar como consecuencia indirecta del aumento del consumo. Sin embargo, si existe esa capacidad ociosa, el incremento de demanda no debería de provocar un alza de precios.

Un segundo elemento a considerar es la magnitud de la presión de costos, que provocaría un alza salarial, y en qué medida estos pueden o no traspasarse a precios. Sobre el primer aspecto, se puede ver que del total de la oferta, entre un 24% y un 29% lo constituyen las remuneraciones(19), de modo que alzas nominales de —hipotéticamente— un 10% tendrían un efecto de presión de costos de alrededor de un 2.5% o un 3% sobre el nivel de precios (siempre que no hubiera capacidad ociosa). Un tercer elemento a tener en cuenta es el efecto que pueden producir un alza de salario sobre los otros agentes económicos (o sobre las expectativas), y cómo reaccionarán estas frente a aumentos salariales. En este sentido juegan un papel esencial la capacidad de acción del Estado sobre los otros elementos de costo que en el caso del Ecuador comprenden aproximadamente un 80% del total de los costos que por los insumos, y particularmente los insumos importados y el excedente de explotación.

(18) Véase sobre este punto PREALC (1982) y CONADE (1982), en que se analiza el tema, y se estima el efecto de las alzas de remuneraciones por el lado de los costos de producción.

(19) Véase Cuadro No. 16.

ANEXO

1. REGRESIONES DE EMPLEO, PRODUCTO Y SALARIOS

El tratamiento de salarios y empleo requiere tener en primer lugar, estimaciones independientes para cada una de las variables, y en particular para el empleo, y para salarios. Para el empleo no se dispone de informaciones salvo las provenientes de los censos de población y no hay encuestas periódicas de desempleo en Ecuador, por lo cual ha habido que utilizar una estimación para algunos años (1962, 1974 y 1982; los años censales) y el resto de obtenerlo por interpolación y aparecen en el Cuadro No. 8. La información de salarios proviene de cuentas nacionales, y muestran un fuerte grado de correlación con el producto ($R^2 = .985$). Tanto empleo, salarios como producto aparecen en el Cuadro No. 8.

Las regresiones fueron hechas en forma lineal y logarítmica. Los resultados fueron los siguientes:

Para la ecuación (1):

$$(1) \quad L = a + bY + cW$$

L = Empleo

Y = Producto

W = Salarios

$$L = 1.553.32 + (4.3941) \times 10^{-3} Y + (7.6944) \times 10^{-3} W$$

$$R^2 = .980894$$

$$F = 385.056$$

Para la ecuación (2):

$$(2) \quad L = a Y^b W^c$$

o puesto en forma lineal:

$$\ln L = \ln a + b \ln Y + c \ln W$$

$$\ln L = 4.87473 + .0871401 \ln Y + .178595 \ln W$$

$$R^2 = .980045$$

$$F = 368.353$$

En ambos casos se nota que hay autocorrelación entre producto y salarios, por lo cual se dejó salarios fuera de la ecuación, y se obtiene para el segundo caso la ecuación (3) como sigue:

$$(3) \quad L = a Y^m$$

$$L = 83.850881 Y^{.286602}$$

$$R^2 = .966$$

Ahora bien, este resultado sugiere que el producto tiene un efecto positivo sobre el nivel de empleo; y que los salarios son arrastrados por el crecimiento del producto, y este a su vez hace crecer al empleo. Esto, sin embargo adolece de serias limitaciones estadísticas por la naturaleza de los datos utilizados. Puesto de otra manera, esta observación es compatible con los resultados que se ha encontrado para otros países, el empleo, producto y salarios, particularmente para el caso de Uruguay; en que se nota que no hay una relación inversa entre empleo y salarios.

2. TIPO DE CAMBIO, SALARIOS Y COMPETITIVIDAD

Para obtener el tipo de cambio simulado, como una manera de medir el efecto de la política de mantención del tipo de cambio nominal fijo, se supuso que al año inicial el tipo de cambio está en equilibrio, y para los años siguientes se supuso un tipo de cambio simulado con la siguiente fórmula:

$$(1) \quad \mathcal{Q}_s = \mathcal{Q} \frac{PM \text{ Ecuador}}{PM \text{ USA}}$$

En el cual:

\mathcal{Q}_s = tipo de cambio simulado

\mathcal{Q} = tipo de cambio nominal

PM Ecuador = índice de precios al por mayor de Ecuador

PM USA = índice de precios al por mayor USA

Para distribuir el efecto del alza de remuneraciones nominales en dos componentes, el primer efecto tipo de cambio E_{q} , y el segundo efecto alzas salariales E_s , y se tiene que:

$$E_{\text{q}} = \frac{A_{\text{q}}}{A_{\text{N}}}, \text{ y que } E_s = \frac{A_s}{A_{\text{N}}}$$

En la cual:

A_{q} = alza salarial por el tipo de cambio

A_s = alza salarial por incremento de los salarios domésticos

A_{N} = alza total de salarios

$$(2) E_{\text{q}} + E_s = 1$$

$$(3) A_{\text{q}} = \frac{W_{\$}^t - W_{\$}^{*t}}{\$}$$

$$(4) A_{\text{N}} = \frac{W_{\$}^{*t} - W_{\$}^0}{\$}$$

En la cual:

$W_{\t x

$W_{\t = salarios por ocupado en US\$ al tipo de cambio del período t.

$W_{\*t = salarios por ocupado en US\$ al tipo de cambio q_s del período t.

$W_{\0 = salario por ocupado en US\$ al tipo de cambio q del período cero.

Según la definición de E, se tiene que:

E_{q} se puede calcular como:

$$(5) \quad E_{\eta} = \frac{W_{\$}^t - W_{\$}^{*t}}{W_{\$}^t - W_{\o$

E_s se obtiene de la ecuación (2).

3. REMUNERACIONES Y PRECIOS

Para el cálculo del efecto de remuneraciones en precios, se siguió un modelo sencillo de costos, en el cual se diferenció 3 componentes: remuneraciones, excedente de explotación e importaciones como parte de la oferta global.

La ecuación de precios para este caso se tiene que es a

La ecuación de precios para este caso se tiene que es α (alza total de precios) y que α_W es la incidencia de remuneraciones en el total del alza de precios. ^{α}

Y se puede definir que:

$$1) \quad \alpha = \alpha_W + \alpha_S + \alpha_M$$

$$2) \quad 1 = \frac{\alpha_W}{\alpha} + \frac{\alpha_S}{\alpha} + \frac{\alpha_M}{\alpha}$$

Los valores que aparecen en el Cuadro No. 16 corresponden a α . En este caso α_W = alza de precios correspondiente al alza de salarios; α_S = alza de precios correspondiente al alza de excedente de explotación; α_M = alza de precios correspondiente al alza de importaciones.

Los valores α_i se definen de la siguiente manera:

$$\alpha_W = \frac{W}{O.T.} \times P_w$$

$$\alpha_S = \frac{EE}{O.T.} \times P_{EE}$$

$$\alpha_M = \frac{M}{O.T.} \times P_M$$

$$3) \alpha = \frac{W}{O.T.} \times P_w + \frac{EE}{O.T.} \times P_{EE} + \frac{M}{O.T.} \times P_M$$

En la cual:

w = Salarios

O.T. = Oferta total = W + EE + M

EE = Excedente de explotación

M = Importaciones

P_w = Índice de precios de los salarios

P_{EE} = Índice de precios del excedente de explotación

★

P_M = Índice de precios de importaciones

Para el caso de índice de precios de importaciones, se utilizó los deflatores de importaciones de cuentas nacionales; y para los índices de precios de remuneraciones y excedente de explotación se utilizó el deflactor del valor agregado bruto, pues desafortunadamente no se les pone de manera separada de un deflactor para cada componente(1). (Ver Cuadro 1. de este Anexo).

(1) Ver Banco Central del Ecuador (1983), Cuentas Nacionales del Ecuador (1973-1982), No. 5., Quito, Ecuador, pp. 21.

**ECUADOR: REMUNERACION DE LOS ASALARIADOS 1965-1982 PARTICIPACION DE LA REMUNERACION EN EL PIB Y RELACION
REMUNERACION/EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION**

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1. Remuneración de los Asalariados (mln de sucres)	8.492	8.996	8.752	7.819	9.129	10.764	12.672	14.086	17.188	14.044	32.047	40.636	47.460	63.331	66.143	83.662	106.273	119.097	
2. Participación de las Remuneraciones en el PIB	.266	.266	.268	.286	.303	.307	.316	.302	.276	.260	.297	.306	.286	.284	.278	.319	.303	.291	
3. Remuneraciones/Excedente Bruto de Explotación	.417	.419	.429	.470	.511	.526	.567	.516	.461	.412	.493	.497	.460	.461	.436	.524	.503	.467	
4. Remuneraciones de los Asalariados a precios de 1975 ¹⁾	13.046	13.762	14.840	16.636	18.368	10.308	21.886	22.323	23.839	27.610	32.047	37.008	38.615	39.745	43.066	63.074	61.630	60.422	
5. Remuneraciones de los Asalariados a precios de 1975 ²⁾	-	13.444	14.427	16.222	18.006	20.120	21.662	22.323	24.277	27.642	32.047	36.774	37.390	38.316	41.732	63.266	62.193	46.912	
6. Remuneraciones de los Asalariados a precios de 1975 ³⁾	-	16.906	16.838	18.761	20.332	23.148	26.293	26.472	26.607	28.066	32.047	36.976	37.689	38.316	41.893	64.846	64.461	61.137	

FUENTE: Banco Central del Ecuador, División Técnica, Cuentas Nacionales No. 2, No. 3 y No. 5, 1982 y 1983 (p. 85), Quito.

ELABORACION: A. Gutiérrez

NOTAS: 1) Deflactados por el deflactor del consumo total, ver Cuadro No. 2.

2) Deflactados por el índice de precios al consumidor urbano para grupos de ingresos medios y bajos, ver Cuadro No. 2.

3) Deflactados por el índice de alimento del índice de precios al consumidor urbano para grupos de ingresos medios y bajos.

CUADRO No. 2

ECUADOR: DEFLACTORES UTILIZADOS PARA OBTENER REMUNERACIONES REALES

DEFLACTORES	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Consumo Total	42.1	43.6	45.5	47.0	49.7	53.0	57.9	63.1	72.1	87.4	100.0	109.8	123.2	136.7	151.3	176.4	203.9	236.2	
Producto Interno Bruto	40.9	43.5	45.5	47.5	51.0	55.7	59.9	61.3	64.9	80.9	100.0	112.9	132.7	143.2	166.3	198.7	224.8	261.3	
Índice de Precios al Consumidor	83.4	87.4	90.0	94.6	100.0	109.4	117.9	132.4	163.2	186.9	206.6	233.9	265.0	291.8	328.6	377.0	484.9		
Índice de Precios al Consumidor Base 1975	44.6	46.8	48.2	50.7	53.5	58.5	63.1	70.8	87.3	100.0	110.5	125.1	141.8	156.1	175.8	201.7	259.4		
Índice de Precios de Alimentos	81.1	85.3	89.6	96.6	100.0	107.8	119.0	139.8	184.4	215.1	136.4	270.8	306.0	334.4	367.2	415.7	500.9		
Índice de Precios al Consumidor de Alimentos Base 1975	37.7	40.1	41.7	44.9	46.5	50.1	55.3	64.6	85.7	100.0	109.9	125.9	141.8	156.5	170.7	193.3	232.9		

FUENTE: Para los deflatores del Consumo Total y del Producto Interno Bruto, Banco Central del Ecuador, División Técnica, *Cuentas Nacionales del Ecuador 1973-1982*, No. 5, 1983, Quito, para el índice de Precios al Consumidor, Banco Central de Ecuador, Boletín Anuario No. 2, 1979, p. 87-89. Para los años 1966-68 los índices de precios corresponden solamente a Quito y Guayaquil. A partir de 1969 corresponden a Quito, Guayaquil y Cuenca, y a partir de 1971 se incluye también la Ciudad de Portoviejo. El índice para los años 1979 a 1982, tomado de R. Vos (1983).

ELABORACION: A. Gutiérrez.

CUADRO No. 3

ECUADOR: REMUNERACIONES DE LOS ASALARIADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA PARA AÑOS SELECCIONADOS 1966-1982

PARTICIPACION EN EL PIB (porcentaje)

	1966	1970	1974	1980	1981	1982
Agricultura	16.2	14.0	13.1	19.3	18.3	16.8
Minas y Petróleo	20.5	154.1	2.3	4.6	4.2	4.6
Industria Manufacturera	21.6	22.0	24.5	28.2	27.1	26.3
Electricidad, Gas y Agua	51.7	52.0	58.9	66.2	85.3	65.7
Construcción	76.0	76.0	69.8	56.5	45.3	39.0
Transporte	45.4	44.6	38.8	24.5	20.3	18.5
Finanzas	13.3	17.8	16.8	19.3	20.7	21.6
Servicios	62.5	72.0	77.4	76.2	73.4	70.2
Total (p. consumidor)	26.5	30.7	25.9	31.9	30.3	29.1

PARTICIPACION EN EL EXCEDENTE DE EXPLOTACION (porcentaje)

Agricultura	20.3	22.0	15.9	24.2	22.7	20.3
Minas y Petróleo	25.9	-285.0	3.0	5.6	6.3	6.8
Industria Manufacturera	33.7	35.9	38.1	45.1	41.0	38.8
Electricidad, Gas y Agua	140.5	149.1	175.6	252.9	3,227.3	272.1
Construcción	334.5	344.4	240.9	131.7	84.5	66.1
Comercio	22.3	27.8	22.7	38.2	36.8	35.6
Transporte	86.7	78.6	64.1	34.2	26.2	23.4
Finanzas	15.6	22.1	21.2	25.0	27.2	29.1
Servicios	169.4	262.6	349.8	324.5	277.7	237.5
Total	41.9	-52.5	41.2	53.4	50.3	46.7

FUENTE: Banco Central del Ecuador, División Técnica, *Cuentas Nacionales del Ecuador (1943-1982)*, No. 5, 1983, Quito; y Banco Central del Ecuador, *Cuentas Nacionales No. 2*, 1982.

ELABORACION: A. Gutiérrez.

CUADRO No. 4

ECUADOR: REMUNERACIONES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA PARA
AÑOS SELECCIONADOS, 1966 - 1982

(MILLONES DE SUCRES)

	1966	1970	1974	1980	1981	1982
Agricultura	964	1.173	2.268	6.855	7.199	7.608
Minas y Petróleo	35	114	369	1.633	1.848	2.375
Industria Manufacturera	924	1.508	3.497	14.628	16.285	18.512
Electricidad, Gas y Agua	104	173	381	1.611	2.130	2.384
Construcción	398	1.047	2.893	12.279	13.014	15.328
Comercio	609	1.091	2.449	11.699	13.052	14.907
Transporte	463	1.052	1.815	5.678	6.106	6.831
Finanzas	355	675	1.411	6.618	8.228	10.114
Servicios	2.144	3.931	8.961	28.314	37.411	41.038
Total	5.995	10.764	24.044	93.662	105.273	119.097

(MILLONES DE SUCRES DE 1975)¹⁾

Agricultura	2.211	2.213	2.595	3.886	3.531	3.221
Minas y Petróleo	83	215	422	926	5.811	1.006
Industria Manufacturera	2.195	2.845	4.001	8.293	7.987	7.837
Electricidad, Gas y Agua	247	326	436	913	1.045	1.009
Construcción	945	1.975	3.310	6.961	6.383	6.489
Comercio	1.447	2.058	2.802	6.632	6.401	6.311
Transporte	1.100	1.985	2.077	3.219	2.995	2.892
Finanzas	843	1.274	1.614	3.752	4.035	4.282
Servicios	5.093	7.417	10.253	16.051	18.348	17.374
Total	14.242	20.309	27.510	53.074	51.630	50.422

FUENTE: Banco Central del Ecuador, para remuneraciones nominales.

ELABORACION: A. Gutiérrez

NOTA: 1) Deflactado con el deflactor de consumo de cuentas nacionales (ver Cuadro 2).

CUADRO No. 5

ECUADOR: SALARIOS MINIMOS LEGALES 1968-1983

EXCLUIDAS REMUNERACIONES COMPLEMENTARIAS Y COMPENSACIONES (en sucres)

	1968 ¹⁾	1969 ²⁾	1971 ³⁾	1974 ⁴⁾	1975 ⁵⁾	1976 ⁶⁾	1978	1979 ⁷⁾	1980 ⁸⁾	1982 ⁹⁾	1983 ¹⁰⁾
Salario mínimo vital general	600	600	750	1.000	1.250	1.500	1.500	2.000	4.000	4.600	5.600
- Para trabajadores agrícolas											
Sierra	450	450	450	600-750	750	960	960	1.350	2.500	3.200	4.400
Costa	600	600	600	750-900	900	1.080	1.080	1.500	3.000	3.600	3.900
Oriente	-	600	600	700-900	900	1.080	1.080	1.500	2.500	3.200	3.900
- Para artesanos	-	600	600	700-850	960	1.140	1.140	1.550	2.800	3.400	4.150
- Para servicio doméstico	300	300	375	450	550	660	660	900	1.500	2.200	2.700
- Trabajadores pequeña industria	-	-	-	-	-	-	-	-	3.000	3.800	4.400

FUENTE: Banco Central del Ecuador y Ministerio de Trabajo y Bienestar Social

ELABORACION: A. Gutiérrez

NOTAS:

- 1) Octubre 19.
- 2) En enero 15 se incorporó un salario mínimo para artesanos y para trabajadores agrícolas del Oriente.
- 3) Efectivo desde enero 1.
- 4) Efectivo desde enero 1. En abril 15 se elevó los salarios mínimos agrícolas a 750 sucres y 900 en la Costa y Oriente, y para artesanos a 850.
- 5) Efectivo desde mayo 1.
- 6) Efectivo desde enero 1.
- 7) Efectivo desde enero 1.
- 8) Efectivo desde enero 1. Se establece régimen especial para trabajadores de la pequeña industria.
- 9) Efectivo desde noviembre.
- 10) Efectivo desde el 1o. de julio para el sector privado y desde el 1o. de octubre para el sector público.

CUADRO No. 6

ECUADOR: SALARIOS MINIMOS LEGALES DE BASE 1968-1983

SIN COMPENSACIONES (en sucres de 1975) ¹⁾

	1968	1969	1971	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Salario mínimo vital general	1.277	1.707	1.296	1.144	1.167	1.368	1.218	1.097	1.322	2.268	1.962	1.736	
- Trabajadores agrícolas													
Sierra	957	906	777	808	750	874	779	702	882	1.417	1.226	1.108	
Costa	1.277	1.207	1.296	980	900	984	877	790	991	1.701	1.471	1.312	
Oriente	-	1.207	1.296	980	900	984	877	790	991	1.417	1.226	1.108	
- Artesanos	-	1.207	1.296	922	950	1.038	926	834	1.024	1.587	1.373	1.228	
- Servicio doméstico	638	604	648	516	517	601	536	483	596	850	736	685	
- Pequeña industria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.701	1.471	1.312	

INCLUIDAS LAS COMPENSACIONES

Salario mínimo vital general			1.504	1.41	1.688	1929	1726	1.564	1.944	3.120	2.808	2.538	
- Trabajadores agrícolas													
Sierra			907	941	875	1.015	909	819	1.196	1731	1533	1.444	
Costa			1.209	1.138	1.050	1.143	1.023	922	1.595	2.064	1.839	1.703	
Oriente			1.209	1.138	1.050	1.143	1.023	922	1.595	1.742	1.533	1.444	
- Artesanos			1.036	930	917	1.038	926	834	1.651	1.675	1.487	1.412	
- Servicio doméstico			751	588	600	699	675	563	796	1.048	935	912	
- Pequeña industria			-	-	-	-	-	-	-	1.972	1.839	1.720	

FUENTE: Cuadro No. 2.
ELABORACION: A. Gutiérrez.

NOTA: 1) Para deflactor se utilizó el deflactor del consumo de cuentas nacionales. En cada año se tomó el salario mínimo promedio prevaleciente, esto es el salario mínimo legal en vigor desde el 1o. de mayo, se tomó 4 meses al salario antiguo y 8 meses al salario nuevo

CUADRO No. 7

ECUADOR: SALARIOS MINIMOS LEGALES INCLUIDAS REMUNERACIONES COMPLEMENTARIAS

	1968	1969	1971	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
- Salario mínimo general			1.871	1.347	1.688	2.118	2.125	2.125	2.942	5.503	5.725	5.995	
- Salario agrícola													
Sierra			525	822	875	114	1.129	1.120	1.534	3.053	3.125	3.411	
Costa			700	995	1.050	1.255	1.260	1.260	2.181	3.641	3.750	4.022	
Oriente			700	995	1.050	1.255	1.260	1.260	2.181	3.073	3.125	3.411	
- Artesanos			600	813	917	1.140	1.140	1.140	2.257	2.955	3.033	3.335	
- Servicio doméstico			435	523	600	767	770	770	1.088	1.848	1906	2.153	
- Pequeña industria			-	-	-	-	-	-	-	3.479	3.750	4.062	

FUENTE: Secretaría General de Planificación

ELABORACION: A. Gutiérrez.

CUADRO No. 8

ECUADOR: EMPLEO, PRODUCTO Y REMUNERACIONES, 1965-1982

Años	Empleo miles de personas	Producto Millones de sucres de 1975	Remunera- ciones	Empleo agrícola	Producto agrícola	Empleo no agrícola	Remunera- ción por ocupado
1965	1.807.6	47.669	13.045	1.111.7	13.042	695.9	7.217
1966	1.843.4	48.589	13.752	1.129.4	13.260	723.0	7.460
1967	1.880.9	51.934	14.840	1.129.2	14.154	751.7	7.890
1968	1.919.6	54.022	16.636	1.138.0	14.751	781.6	8.666
1969	1.960.2	55.721	18.368	1.146.9	14.661	813.3	9.370
1970	2.002.4	59.992	18.309	1.155.9	15.710	846.1	9.144
1971	2.052.1	63.428	21.866	1.166.0	16.497	886.1	10.655
1972	2.104.0	73.758	22.323	1.176.2	17.160	927.8	10.610
1973	2.158.3	92.325	23.839	1.186.3	17.340	972.0	11.045
1974	2.192.0	97.799	27.510	1.192.5	18.894	999.5	12.550
1975	2.239.0	102.820	32.047	1.190.0	19.333	1.049.0	14.313
1976	2.289.6	113.124	37.008	1.187.5	19.892	1.102.1	16.164
1977	2.343.9	119.624	38.515	1.185.0	20.360	1.158.9	16.432
1978	2.403.0	127.154	39.795	1.182.6	19.575	1.220.4	16.540
1979	2.465.5	134.491	43.056	1.180.1	20.133	1.285.4	17.463
1980	2.533.1	140.607	53.074	1.177.6	21.198	1.355.5	20.952
1981	2.605.8	147.390	51.630	1.175.2	22.399	1.430.3	19.813
1982	2.684.0	150.702	50.422	1.172.7	22.839	1.511.3	18.786

FUENTE: Para empleo, Cuadro No. 9. Para el producto, Banco Central (1982), Banco Central (1982a) y Banco Central (1983). Para remuneraciones, Cuadro 1, Fila 4

CUADRO No 9

ECUADOR: EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1965-1982

Años	Total	Agricul- tura	Mineria	Manufac- tura	Construc- ción	Electrici- dad, gas y agua	Comercio	Transpor- ta- ción	Finan- zas	Servi- cios	Actividades no bien específicas
1965	1.807.6	1.111.7	4.0	176.5	55.4	5.2	120.7	44.8		254.0	22.7
1966	1.843.4	1.120.4	4.2	181.6	58.2	5.5	126.9	45.8		261.7	25.8
1967	1.880.9	1.129.2	4.4	186.9	61.1	5.8	133.6	46.8		269.7	29.4
1968	1.919.6	1.138.0	4.6	192.3	64.2	6.1	140.5	47.9		277.9	33.4
1969	1.960.2	1.146.9	4.9	197.8	67.5	6.5	147.8	49.0		286.3	38.0
1970	2.002.4	1.155.9	5.1	203.5	70.9	6.9	155.5	50.1	16.3	295.0	43.2
1971	2.052.1	1.166.0	5.4	210.1	74.9	7.3	164.6	52.7		305.0	60.1
1972	2.104.0	1.176.2	5.7	216.9	79.2	7.8	174.2	52.7		315.3	57.8
1973	2.158.3	1.186.3	6.0	223.8	83.7	8.3	184.3	54.0		326.0	66.6
1974	2.192.0	1.192.5	6.2	228.0	86.4	8.7	190.6	54.8	20.0	332.5	72.3
1975	2.217.4	1.190.0	6.3	232.9	92.8	9.1	197.6	59.4		359.0	70.3
1976	2.289.6	1.187.5	6.4	238.0	99.8	9.5	204.6	64.5		387.6	68.3
1977	2.343.9	1.185.0	6.6	243.1	107.2	9.9	212.0	69.9		418.6	66.4
1978	2.403.0	1.182.6	6.8	248.4	115.8	10.4	219.6	75.8		451.9	64.5
1979	2.465.5	1.180.1	6.7	253.8	123.8	10.9	227.6	82.2		488.0	62.7
1980	2.533.1	1.177.6	6.9	259.3	133.0	11.3	135.8	89.2		526.9	61.0
1981	2.605.8	1.175.2	7.0	264.9	142.9	11.9	244.3	96.7		562.9	59.3
1982	2.684.0	1.172.7	7.1	270.6	153.5	12.4	263.1	104.9	37.6	314.3	57.8

FUENTE: Estimaciones del autor a base de cifras censales y CONADE, para 1982, A. Gutiérrez (1984); para 1970-1974, CONADE (1982), Indicadores socio-económicos.

El período 1974-1982, fue estimado por interpolación por rama de actividad; obteniéndose el total de las ramas de actividad, y el mismo procedimiento fue utilizado para el período

CUADRO No. 10

ECUADOR: REMUNERACIONES POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1965-1982
(millones de sucres)

Años	Total	Agricul- cultura	Mine- ría	Indus- tria	Electri- cidad, gas y agua	Cons- trucción	Comer- cio	Trans- porte	Finan- zas	Servi- cios
1965	5.492	927	28	842	99	328	577	377	308	2.006
1966	5.996	964	35	924	104	398	609	463	355	2.144
1967	6.752	1.017	43	1.047	117	553	687	559	410	2.319
1968	7.819	1.107	58	1.081	129	644	791	672	495	2.374
1969	9.129	1.117	78	1.273	145	818	910	809	567	3.412
1970	10.764	1.173	114	1.508	173	1.047	1.091	1.052	675	3.931
1971	12.672	1.244	145	1.805	217	1.653	1.279	1.276	807	4.246
1972	14.085	1.351	199	2.052	295	1.726	1.443	1.351	899	4.740
1973	17.188	1.590	326	2.592	322	1.912	1.678	1.533	1.122	6.113
1974	24.044	2.268	369	3.497	381	2.893	2.449	1.815	1.411	8.961
1975	32.047	2.708	507	4.677	525	4.044	3.651	2.199	1.898	11.838
1976	40.635	3.256	565	5.898	609	5.977	4.523	2.781	2.359	14.667
1977	47.450	3.509	786	7.319	722	6.651	5.663	3.039	3.003	16.758
1978	54.331	3.744	1.078	8.458	949	7.412	6.778	3.326	3.767	18.819
1979	65.143	5.200	1.425	10.796	1.205	8.096	7.928	3.831	4.972	21.690
1980	93.662	6.855	1.633	14.628	1.611	12.279	11.699	5.678	6.618	28.314
1981	105.273	7.199	1.848	16.285	2.130	13.014	13.052	6.106	8.228	37.411
1982	119.097	7.608	2.375	18.512	2.384	15.328	14.907	6.831	10.114	41.038

CUADRO No. 11

ECUADOR: ALZAS NOMINALES Y REALES DE SALARIOS Y TIPO DE CAMBIO,
1975-1980

Años	Remuneraciones				Tipo de cambio		Remuneración por ocupado		% de explicación alza de remuneraciones		
	Totales		Por ocupado		Efec- tivo	Simu- lado	Nomi- nales	En US\$ de 1975	Simu- lado en US\$ no- minales	% Alza salarios	% Tipo de cam- bio
	Nomi- nales	Reales	Reales	Nomi- nales							
1975	32.047	32.047	14.313	14.313	25	25.00	573	573	573	-	-
1976	40.635	37.008	16.164	17.748	25	27.89	710	679	636	46	54
1977	47.450	38.515	16.432	20.244	25	28.42	810	730	712	59	41
1978	54.331	39.745	16.540	22.610	25	30.79	904	755	734	49	51
1979	65.143	43.056	17.463	26.422	25	30.29	1.057	785	872	62	38
1980	93.662	53.074	18.786	36.959	25	28.50	1.478	962	1.297	80	20

FUENTE: Para remuneraciones Cuadro 8. Para el tipo de cambio FMI, International Financial Statistics (Washington, 1982), p. 173. Remuneraciones por ocupado, cálculos del autor. Para calcular las remuneraciones por ocupado, se utilizó las cifras de ocupación del Cuadro 9. Las remuneraciones por ocupado en US\$ se obtuvieron deflactando por el índice de precios al por mayor de USA.

CUADRO No. 12

ECUADOR: REMUNERACIONES Y EXPORTACIONES 1975, 1980

Producto	1975			1980		
	Rem/ VBP	Exp/ DF	Exporta- ciones	Rem/ VBP	Exp/ DF	Exporta- ciones
Total exportaciones	7.8 ^{a)}	12.6	28.242	6.4 ^{a)}	12.0	69.485
Banano y plátano	20.2	80.0	3.529	28.0	77.7	3.684
Café	—	—	—	13.8	48.8	2.139
Cacao	1.9	89.5	1.154	5.3	16.0	697
Cacao elaborado	—	—	—	6.6	86.9	7.371
Petróleo crudo	1.5	77.5	15.944	2.1	52.2	33.244
Petróleo refinado	9.4	2.6	70	3.5	33.2	5.394
Café y alimentos diversos	1.0	47.4	1.826	3.5	28.7	2.047
Transporte	19.5	11.7	1.203	13.1	9.8	3.797
Pescado procesado	5.2	67.3	955	3.8	47.2	4.185
Otras exportaciones	n.d.	n.d.	3.561	n.d.	n.d.	6.937
TOTAL ECUADOR	17.5	—	—	18.5		
TOTAL EXPORTACIONES NO PETROLERAS	13.8^{a)}			10.6^{a)}		

FUENTE: Calculado por el autor a base de las matrices Insumo/producto 1975 y 1980 elaboradas por el proyecto ISS/PREALC para el Ecuador.

a) Excluye otras exportaciones.

CUADRO No. 13

ECUADOR: POSICION DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN EL COMERCIO MUNDIAL 1975-1980

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Exportaciones totales a/	806.6	917.2	1.044.4	1.203.5	1.522.8	1.889.3
Países industriales a/	543.1	634.7	719.1	826.6	1.087.5	1.279.0
Países exportadores de petróleo b/	6.577.1	6.393.2	8.068.7	9.408.1	9.513.0	12.581.7
Países en desarrollo no exporta- dores de petróleo b/	17.380.8	18.376.9	2.426.2	24.665.3	31.739.8	40.465.5
Ecuador b/	836.9	1.262.4	1.200.4	1.493.5	2.070.6	2.479.9
América Latina b/	4.826.7	5.174.2	5.627.5	6.067.5	8.094.9	10.879.8
Participación de Ecuador						
En el mundo (%b)	1.16	1.38	1.16	1.24	1.36	1.33
En países en desarrollo (%b)	0.5	0.7	0.6	0.6	0.7	0.6
En América Latina (%b)	1.9	2.4	2.1	2.5	2.6	2.3

FUENTE: International Monetary Fund *Direction of trade statistics, Yearbook 1982* (Washington, International Monetary Fund, 1982).

a/ Billones de dólares.

b/ Millones de dólares.

CUADRO No. 14

ECUADOR: REMUNERACION POR OCUPADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD
1970 Y 1982

	REMUNERACIONES		INDICE DE REMUNER. (Agricultura = 100)	
	1970	1982	1970	1982
Total	5.376	44.373	530	684
Agricultura	1.015	6.488	100	100
Minas	22.353	374.507	2.202	5.772
Manufactura	7.410	68.411	730	1.054
Construcción	14.767	99.792	1.455	1.538
Electricidad, gas y agua	25.072	192.258	2.470	2.963
Comercio	7.016	58.898	691	908
Transporte	25.469	65.119	2.509	1.004
Finanzas	41.411	268.989	4.080	4.146
Servicios	13.325	66.804	1.313	1.030

FUENTE: Cuadros Nos. 9 y 10.

CUADRO No. 15

ECUADOR: DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LOS HOGARES URBANOS POR
ORIGEN DEL INGRESO Y POR TRAMO DE INGRESO DEL PERCEPTOR (1975)

Origen del Ingreso	Tramo de Ingreso		Tramo de Ingreso		
	Menos de 24.000 sucres anuales	Total	Menos de 24.000 su- cres anuales	Más de 24.000	Total
1 Ingreso bruto de sueldos y sal.					
Monetario	53	88	12	88	100
En especie	-	-	29	71	100
2 Deducciones de salarios	-2	-6	4	96	100
3 Ingreso neto de trabajador por cuenta propia y empleador					
Monetario	34	32	15	85	100
En especie	-1	1	9	91	100
4 Ingreso neto de capital e inv.					
Monetario	2	4	6	94	100
5 Transferencia neta de ingre.					
Monetario	7	4	27	73	100
En especie	7	4	20	80	100
6 Alquiler de vivienda					
A. Monetario	-	-	4	96	100
B. No monetario	4	6	7	93	100
Total Ingreso neto	100	100	14	86	100
Total Ingreso neto monetario	86	82	14	83	100
Total Ingreso neto no monetario	14	18	6	17	100

FUENTE: Calculado por el autor a base de la Encuesta de presupuestos familiares del área urbana 1975, INEC (1984), por publicarse.

CUADRO No. 16

ECUADOR: INFLACION Y REMUNERACIONES 1978 - 1982

Años	Remuneraciones		Precios		Salarios mínimos			Fact. de Explic. del alza de precios			
	Por ocu- pado en sucres de 1975	Tasa de crecim. real	PIB	Consumo	Nomina- les	En sucres de 1975	Tasa de crecim. real	Total	Remune- raciones	Impor- tacio- nes	Exced. de expl.
1977	38.515				2.125	1.825					
1978	39.745	3.2	7.9	11.0	2.125	1.554	- 9.9	100	24	21	55
1979	43.056	8.3	16.1	10.7	2.942	1.944	+ 25.1	100	25	20	55
1980	53.074	23.3	19.5	16.6	5.503	3.120	+ 60.5	100	29	15	57
1981	51.630	- 2.7	13.1	15.6	5.725	2.808	- 10.0	100	27	19	54
1982	50.422	- 2.3	16.2	15.8	5.995	2.538	- 9.6	100	24	26	50

FUENTE: Para salarios mínimos, Cuadro 6. Para los factores de explicación de alza de precios, ver Anexo 3.

CUADRO No. 17

ECUADOR: CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE
LAS REMUNERACIONES 1970 - 1982

	Remuneraciones por ocupado		Tasa crecim. Remunera- ción	Tasa crecim. Produc- tividad
	1970	1982		
TOTAL	10,142	18.786	5.3	5.4
AGRICULTURA	1.915	2.747	3.1	3.6
MINAS Y PETROLEO	42.157	141.690	10.6	30.9
IND. MANUFACTUR.	13.980	28.962	6.3	8.8
CONSTRUCCION	27.856	42.246	3.5	- 1.7
ELECT., GAS Y AGUA	47.246	81.371	4.6	4.1
COMERCIO	13.235	24.935	5.4	3.3
TRANSPORTE	39.082	27.569	- 2.9	2.8
FINANZAS	78.160	113.883	3.2	0.8
SERVICIOS	25.142	28.283	1.0	1.2

FUENTE: Para las remuneraciones por ocupado, calculado a base del Cuadro 4 y Gutiérrez, A. (1984). Tasa de crecimiento de la productividad en Gutiérrez, A. (1984). pp. 65.

SUBEMPLEO Y DESEMPLEO EN EL ECUADOR

Lincoln Maiguashca G.*

INTRODUCCION

Una de las variables económicas donde se cimienta la estructura productiva de un país, y que representa el indicador más adecuado para evaluar una economía, es el empleo; pero también la que menos atención ha tenido dentro de los análisis económicos en nuestra realidad. Se encuentra ausente en las políticas implementadas por el estado y en la planificación apenas se la toma como consecuencia secundaria de alguna programación aislada.

En primer lugar, la información estadística disponible resulta insuficiente para un trabajo periódico, que sirva de base para el conocimiento real de la problemática sobre el empleo, tarea que resulta onerosa para el investigador que dirige sus esfuerzos individualmente. Los censos de población, la encuestas de hogares y de establecimientos, en parte solucionan las dificultades pero quedan muy por debajo de las necesidades académicas.

En segundo lugar, el estado, si bien afecta al empleo a través de sus políticas económicas (fiscal, monetaria, crediticia, salarial y de precios), no lo toma como preocupación principal, sino, como algo circunstancial que cada gobierno de turno ha tratado siempre de amplificar en función de sus réditos políticos. Sin embargo, de todos los instrumentos económicos, la política salarial junto con la de

* Investigador del Area de Estudios Industriales del IIE-PUCE.

Artículo elaborado en el IIE como colaboración a la Revista Ecuador Debate.

precios, son las que más han incidido en el empleo pero bajo una tónica neoliberal que como se verá posteriormente utiliza argumentos irreales a nuestra vivencia.

Estas circunstancias han llevado a un estado de desinformación a todos los niveles sobre esta problemática. Razón por la cual, este artículo trata de ser un aporte para dilucidar algunas categorías que la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y El Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) han desarrollado para acercarse al conocimiento de este fenómeno; así como también, estimar la situación en que se encuentra el país sobre el empleo.

Al hablar sobre el empleo, no se debe enfocar la mira hacia la población económicamente activa (PEA) que se encuentra plenamente ocupada, sino más bien a la PEA que no se encuentra en esa condición, la cual adquiere diversas formas de sub-ocupación que constituyen variantes de la noción de desempleo. Y justamente la medición de estas variaciones es lo que interesa conocer.

La variante más generalizada y que ha sido medida en forma tradicional es el desempleo abierto, definido como las personas que no trabajan pero que buscan trabajo remunerado, incluso aquellas personas que nunca han trabajado. En consecuencia el cociente entre el desempleo abierto y la PEA es la tasa de desempleo abierto(1)

Pero este indicador es el que menos refleja la magnitud del fenómeno en la economía ecuatoriana debido a que entre las personas plenamente empleadas y las desempleadas abiertamente existe una extensa franja que implica trabajos que generan insuficiente productividad, bajos ingresos y deficiente aprovechamiento de la capacidad de los trabajadores; franja que se le ha llegado a denominar el subempleo.

Dentro del subempleo se debe distinguir dos situaciones: el subempleo visible del invisible. En el primero se ubican las personas que estando ocupadas trabajan menos tiempo que lo normal pero desearían trabajar más. En el segundo, en cambio, se encuentran las personas que no llegan a una productividad media en su rama de actividad, no perciben el salario mínimo vital que les corresponde y la calificación que ostentan está por debajo de la ocupación que tie-

(1) Para un riguroso estudio se debería considerar el desempleo estacional y desempleo oculto.

nen. La medición de estas dos instancias, especialmente el subempleo invisible, son las que dificultan el camino a desentrañar el fenómeno, sin embargo, se han efectuado estimaciones gruesas que de alguna manera acercan a la lectura de esta realidad(2).

Lo anterior identifica las personas que estando dentro de la PEA presentan características de subocupación, que de alguna u otra manera aportan con una cierta producción a diferencia del totalmente desempleado. Obviamente, estos dos grupos no pueden ser agregados en forma indiscriminada. Para eso, es necesario estimar la intensidad del subocupado mediante el cálculo del "desempleo equivalente" contenido en el subempleo.

Esta categoría, el desempleo equivalente es un recurso teórico que suele definirse como el número de puestos de trabajo plenos que sería necesario crear para absorber totalmente el subempleo; concepción que se asimila con el desempleo abierto, en el sentido de que para su desaparición también hay que crear pleno empleo en la misma magnitud(3).

Ahora bien, si se suma el desempleo equivalente contenido en el subempleo visible y en subempleo invisible más el número de desocupados, se obtiene el número de subutilizados dentro de la fuerza de trabajo(4), que desde otra perspectiva mucho más profunda es el número de puestos de trabajo plenos que deberían crear en una economía para combatir en forma absoluta el subempleo y el desempleo.

Llegar a este punto, si es posible cada año, se tendría un indicador macroeconómico mucho más rico que los usualmente utilizados sobrando recalcar su importancia. Nuestros deseos frente a la recién creada Dirección Nacional del Empleo es que asuma la responsabilidad con la capacidad y fuerza que requiere el desalentador panorama que se perfila a continuación.

-
- (2) Sobresalen las estimaciones del PREALC que para este artículo constituye la fuente principal, y una publicación de la extinta JUNAPLA, Estimación del Subempleo en el Area Urbana del Ecuador, Quito, 1974. Excelente esfuerzo que lamentablemente no se ha continuado.
 - (3) La metodología para las estimaciones de estas categorías pueden verse en: PREALC-OIT, Planificación del Empleo, Argentina, 1982.
 - (4) Dicho número dividido para la PEA es la tasa de subutilización total de la fuerza de trabajo.

EVOLUCION DEL SUBEMPLEO

La escasa disponibilidad de estadísticas y la ausencia de mediciones sobre el subempleo que se hace referencia arriba, ha obligado remitirse a las únicas cifras en existencia relacionadas por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), con los cuales se han estimado los valores para 1985.

El criterio metodológico basado en numerosas investigaciones efectuadas por PREALC, sostiene que el subempleo no se encuentra en actividades modernas, organizadas, con niveles de acumulación y tecnologías adecuadas, sino más bien, en actividades tradicionales o informales, poco organizadas, con escaso acceso a recursos, bajo nivel de acumulación y tecnologías muy rezagadas. De ahí que, para fines operacionales, la tasa de subempleo(5) es determinada por la suma de la participación de las actividades informales urbanas y agrícolas tradicionales en la PEA total, como se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 1

PARTICIPACION EN LA PEA TOTAL Y TASA DEL SUBEMPLEO
(1950 - 1985)

Año	URBANO			AGRICOLA			Minería	Tasa del Subempleo
	Formal	Informal	Total	Moderna	Tradicional	Total		
	1	2	3=(1+2)	4	5	6 (4+5)	7	8 (2+5)
1950	21.5	11.7	33.2	27.4	39.0	66.4	0.4	50.7
1970	17.2	23.7	40.9	17.6	41.2	58.8	0.3	64.9
1980	22.7	25.4	48.1	13.7	37.9	51.6	0.3	63.3
1985	22.4	28.3	50.7	12.0	37.0	49.0	0.3	65.3

(a)

FUENTE: PREALC, CEPAL, OIT. Dinámica del Subempleo en América Latina. Santiago de Chile, 1981.

(a) Estimación realizada por el autor.

La información expuesta desagrega la participación relativa de los sectores: formal urbano, informal urbano, agrícola moderno y agrícola tradicional; con respecto a la PEA total desde 1950 hasta

(5) El número de subempleados dividido para la PEA.

1985, con el objeto de seguir sus variaciones y por supuesto, las implicancias que éstas acarrearán.

En términos generales, la tasa del subempleo en el Ecuador ha ido incrementando, el 50.7% en 1950 al 65.3% de la PEA en 1985. Si hace treinta y cinco años la mitad de la población económicamente activa se hallaba en condiciones de subocupación, ahora las dos terceras partes se debaten en actividades que en lugar de reproducir, carcomen la energía de la fuerza de trabajo. Si bien en la década de los años 70 hubo una recuperación efímera a consecuencia de la aparición del petróleo, en el primer quinquenio de los 80 nuevamente repunta la tendencia ascendente que al confrontar la baja de los precios del petróleo de estos días no augura ninguna posibilidad de solución y peor con la indiferencia de los actuales gobernantes.

Son treinta y cinco años en los cuales el Ecuador ha sido el primer país en la exportación de banano, situación que se repite nuevamente en los últimos años; el tercer país latinoamericano exportador de petróleo; pero, gobierno tras gobierno no han sido capaces de enrumbar estos índices en el sentido contrario. Por qué? Estimado lector, habrá necesidad de irnos por ahí?

Retomemos el cuadro No. 1. El sector formal urbano en relación a la absorción de la población económicamente activa se ha quedado estático en términos porcentuales; máximo ha logrado crear plazas correspondientes al incremento natural de la PEA. Esta constatación no corresponde al esfuerzo del país en las décadas de los 60 y 70, principalmente en la última, al implementar la sustitución de importaciones que dio origen a un proceso de industrialización, que no pasó de ser un débil pincelazo para dotar de una infraestructura industrial al país. Se llegó inclusive al exceso de afirmar que este modelo se había agotado sin haber siquiera sobrepasado la barrera hacia la producción de bienes intermedios, y que el país debía volver a su costumbre exportadora, pero esta vez a más de los productos agrícolas tradicionales, nuevos productos agroindustriales. No se trata de estar en contra de la venta al exterior, lo que se manifiesta es la ceguera de los productores y autoridades frente a la necesidad de satisfacer la demanda interna y luego pensar en el comercio internacional. La única explicación que surge es la inconsulta importación de tecnología intensiva en bienes de capital, reite-

rando el que me importismo a la generación de plazas plenas de trabajo.

El sector agrícola moderno es más claro en las aseveraciones anteriores. La participación en la PEA es contractiva, del 27.4% en 1950 pasa al 12.0% en 1985.

La penetración de relaciones capitalistas al agro ecuatoriano acompañado de innovaciones técnicas en las áreas de la química, biología y mecánica han transformado a la agricultura en actividad intensiva en capital, expulsando a la mano de obra ancestralmente rural de sus puestos de trabajo. Se agudiza el problema cuando se pone a colación la desmesurada concentración de la tierra que a pesar de las dos leyes de Reforma Agraria ha seguido intensificándose.

Todos hemos visto como se ha ido "equilibrando" ese "desequilibrio". Los principales centros urbanos cada vez presentan mayores cinturones de vendedores ambulantes en las calles, en los buses, salidas de edificios, restaurantes, cines, colegios, universidades, etc., inclusive los barrios llamados residenciales tienen su visita ocasional en busca de vender alguna chuchería o de obtener cualquier objeto que sea comercializable; acaso no son visibles en las plazas y los mercados los niños no mayores de cinco años tratando de colocar su "producto". Cuáles son los y las que venden actualmente la lotería, la Bomba, la Gorda, la Campeona, el Trencito Azul y la Bordadora? Existirá la posibilidad de que alguien no lo haya constatado? Creo que la categoría de subempleo invisible está muy mal definida, por lo menos para el caso ecuatoriano; es VISIBLE hasta el nervio central de nuestro cerebro.

Efectivamente, el sector informal urbano a la inversa del anterior pasa del 11.7% en 1950 al 28.3% en 1985. Debido a que este sector más el agrícola tradicional constituyen la cobertura del subempleo total, merecen que se consideren juntos.

El sector agrícola tradicional se mantiene sin cambios sustanciales, predomina numéricamente en la PEA subempleada, pero se ha funcionalizado al proceso migratorio convirtiéndose en colchón de rebote entre el agrícola moderno y el ir formal urbano. Absorbe temporalmente la fuerza de trabajo arrojada por las unidades productivas agrícolas modernas para luego transferir pendular y más tarde definitivamente a las urbes. Si se permite priorizar las atenciones estatales a los diferentes sectores productivos, éste es el más olvidado. Y no puede ser de otra manera; aquí se ubica el inmenso

conglomerado que fue despojado de sus tierras y ahora se aferra a las laderas de las cordilleras ostentando la propiedad de los pajonales, los verdaderos agricultores que remontados en el confín de la selva tropical lucha codo a codo para tratar de sacar su producción, o que simplemente sobreviven bajo la más burda explotación del salario.

En resumen, el subempleo que en 1950 era un fenómeno predominantemente rural, en la actualidad adquiere características urbanas. Aseveración simple que puede traer consecuencias sociales incalculables en el futuro, si no hemos llegado al punto de no retorno, estamos muy cerca.

DESEMPLEO EQUIVALENTE, DESEMPLEO ABIERTO Y SUBUTILIZACION TOTAL

La tasa de subempleo mide el peso específico de las personas subocupadas dentro de la población económicamente activa; ahora interesa mirar la intensidad con que este fenómeno se manifiesta. Esto se puede ver a través del desempleo equivalente.

CUADRO No. 2

DESEMPLEO EQUIVALENTE, DESEMPLEO ABIERTO Y SUBUTILIZACION TOTAL (1950 - 1985) (% de la PEA)

AÑO	Tasa de desempleo equivalente 1	Tasa de desempleo abierto 2	Tasa de Subutilizac. total 3 = (1 + 2)
1950	28.0	4.0	32.0
1970	34.1	3.2	37.3
1980	31.1	5.6	36.7
1985(a)	33.1	7.4	40.5

FUENTE: PREALC, CEPAL, OIT. Dinámica del Subempleo en América Latina. Santiago de Chile, 1981.

(a) Estimación realizada por el autor.

Otra manera de explicar esta variable es considerando al pleno empleado como oferente en una unidad a la producción nacional; el subempleado en cambio aporta fracciones de esa unidad. La suma total de las aportaciones de los subocupados es el número de plazas plenas de trabajo que habría que dotar para terminar con el subempleo, es decir, la cobertura del desempleo equivalente. El cociente con respecto a la población económicamente activa es la tasa que se especifica arriba.

Como es de esperarse, las cifras ratifican la tendencia ascendente encontrada en el subempleo. Si comparamos con las del subempleo, deducimos que en términos medios, la productividad de un subempleado es el 50% menor que un trabajador empleado plenamente.

Tomando al cuadro en conjunto, impacta el alto valor relativo del desempleo equivalente en la tasa de subutilización total y consecuentemente, la baja participación del desempleo abierto, participación que en los últimos cinco años ha saltado del 5.6% al 7.4% de la PEA. Esto debe alertar a propios y ajenos. Ya no se trata de jefes de familia que urgidos por la necesidad de ocupación e ingresos buscan de mil maneras conseguir lo mínimo para el sustento diario; son los jóvenes de ambos sexos y las mujeres los que engrosan esta fila, los bachilleres sin opción al "infierno" de la universidad; los universitarios, últimamente catalogados como "guerrilleros" y hasta los "vagos" dedicados al estudio de las ciencias sociales sacrificando horas de sueño para analizar esta realidad "técnicamente sencilla".

Con la finalidad de pisar el suelo con ambos pies y dar una idea de la oferta electoral del actual Gobierno con respecto al tercer punto del slogan "Pan, Techo y Empleo", recurramos a proyecciones de la población económicamente activa ecuatoriana para en conjunción con la tasa de subutilización total calcular el número de plazas requeridas por nuestra economía. Para lo cual, se ha promediado los valores proyectados del Banco Central del Ecuador, CELADE, OIT y el PREALC a los años de 1980 y 1985.

Para 1980, el 36.7% de la PEA estuvo subutilizada totalmente (ver cuadro No. 2); en otras palabras, si se hubiera usado todos los recursos existentes en el subempleo para transformar a plazas con ocho horas diarias de trabajo, cinco días a la semana y una remuneración del mínimo vital (4.000 sucres), el 36.7% de esa PEA hubie-

ra estado cesante. Lo que hubiera implicado la creación de 942.920 puestos plenos de trabajo para cubrir ese déficit monumental.

CUADRO No. 3

PROYECCIONES DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

Organismo	1980	1985
Banco Central	2'725.057	3'168.300
CELADE	2'398.000	2'811.116
OIT	2'642.000	3'115.194
PREALC	2'512.000	2'919.171
PEA	2'569.264	3'003.445

FUENTE: PREALC, OIT, Planificación del Empleo. Argentina, 1982.
Banco Central del Ecuador, Boletín - Anuario, No. 5, 1982.

ELABORACION: El autor.

Para 1985, el 40.50% de la PEA estuvo subutilizada totalmente, es decir, el 40.50% de esa PEA hubiera estado cesante mediante el procedimiento descrito anteriormente y hubiera sido necesario crear 1'216.395 puestos para atender a la fuerza de trabajo.

No puede sostenerse que en un período presidencial se resuelva esta meta, no. Simplemente este artículo trata de presentar a los ojos de los ecuatorianos la descomunal herencia que vamos gestando para las generaciones venideras y la absoluta ineficacia de los sectores público y privado para contrarrestarlo.

SALARIOS

Al tratar sobre el empleo, necesariamente se debe decir algo sobre los salarios, pues representa el motivo principal por el que se efectúa la venta de la fuerza de trabajo. No interesa hacer un recuento del pensamiento económico a lo largo de sus diferentes tendencias teóricas, pero sí se considera importante establecer el contenido ideológico que subyace dentro del accionar del estado.

En las experiencias latinoamericanas mediante trabajos realiza-

dos por el PREALC(6) se demuestra muy convincentemente que el empleo y los salarios son afectados sustancialmente por el crecimiento del producto interno bruto; un aumento de este, lleva consigo a los dos anteriores; sin embargo, no se ha podido sustentar una relación inversa entre ellos.

En el caso ecuatoriano, parece que el criterio es al revés. El cuadro No. 4, que dice sobre la evolución de los salarios mínimos vitales reales, se alcanza a percibir, con respecto al año 1979, un deterioro consistente. Lo que es fruto de la interminable serie de medidas impuestas desde el exterior (a pretexto de sanear la economía), más específicamente del Fondo Monetario Internacional, que en buenas palabras lo que le interesa es obtener una gradual pero persistente inflación en los países no desarrollados. Entre muchas otras razones para mantener salarios reales menores a los de los países industrializados y disponer de mano de obra barata en el momento preciso en que puedan atravesar los límites geográficos con tecnología y capital.

CUADRO No. 4

EVOLUCION DE LOS SALARIOS MINIMOS VITALES REALES

AÑOS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986*
Indice de Precios(a)	122,3	143,4	178,4	272,0	340,2	423,1	423,1
Poder Adquisitivo(b)	81,77	69,74	56,05	36,76	29,39	23,64	23,64
Salarios Mínimos Vitales Nominales(c)	4.000	4.000	4.600	5.600	6.600	8.500	10.000
Salarios Mínimos Vitales Reales(d)	3.270	2.789	2.578	2.055	1.940	2.009	2.364

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín - Anuario No. 8, 1985.

ELABORACION: El autor, con metodología utilizada por el Periódico HOY del 10 de Agosto de 1985.

(a) Año Base: 1979 100%/o

(c) En sucres corrientes

(b) En centavos de sucre

(d) En sucres de 1979

(*) Estimación para los primeros días de Enero.

Pero nuestras autoridades de turno han esgrimido y siguen esgrimiendo la noción de que este fenómeno debe suceder, pues resul-

(6) PREALC, OIT. Empleo y Salarios. Capítulo III: Salarios y Empleos. Santiago de Chile, 1983.

ta la herramienta más importante en la acción antiinflacionaria, convierte en competitiva a la industria exportadora y mantiene los márgenes de ganancia de las empresas con el fin de incentivar la producción nacional. Sesgo empresarial que olvida totalmente a la clase laboral.

Los razonamientos anteriores toman al salario como el principal costo de la producción, sin contemplar que los altos precios del capital y los excesivos márgenes de ganancia son determinantes mayoritarios en la constitución de los precios de bienes y servicios. Pero, por qué el salario es el único señalado en engendrar la inflación? En primer lugar, porque cada rubro representa un sector económico-político, los cuales se manifiestan con un poder en las diferentes instancias públicas y privadas, dominando al mínimo o casi nulo de la clase laboral ecuatoriana.

En segundo lugar, los compromisos estatales adquiridos con instituciones internacionales de crédito, han tenido que seguir los lineamientos teóricos ortodoxos que estos imponen; uno de ellos es la falacia neoclásica que para aumentar el empleo o para combatir el desempleo en sus diferentes acepciones basta con reducir los salarios reales, argumento que no tiene asidero en nuestra realidad ecuatoriana, los niveles de subempleo y desempleo así lo demuestran.

CONCLUSIONES

El punto neurálgico en la problemática del empleo no es el desempleo abierto sino el subempleo. Si bien el primero está llegando a niveles insostenibles y su reducción debe obedecer a una política estructural conjunta, hecho que está muy lejos de suceder bajo el actual sistema económico que nos rige; el segundo, afecta a la mayoría de las personas económicamente activas a quienes sí se los puede dirigir mejoras desde los estratos gubernamentales.

La existencia del subempleo significa para el país el desperdicio del recurso más precioso del que dispone, la fuerza laboral. Al mismo tiempo que representa el eslabón más débil por donde puede desencadenarse el resquebrajamiento social.

Ahora bien, estas evidencias obligan a ser divulgadas en el ámbito nacional, a fin de que se conozca y se discuta a todo nivel, concientizando a la población ecuatoriana de su derecho inalienable

del empleo en condiciones justas.

Se recomienda a las entidades públicas, especialmente a la Dirección Nacional del Empleo, acometer la medición periódica del desempleo abierto y el desempleo equivalente en función de conocer la tasa de subutilización de la fuerza de trabajo, porque esa será la medida real que dispone la nación. Instrumental que servirá para analizar los efectos causados por las distintas medidas económicas implementadas a fin de incorporar experiencias anteriores en el diseño de políticas.

MIGRACION Y FUERZA DE TRABAJO EN EL AGRO SERRANO-ECUATORIANO

Algunos problemas ligados al uso de los datos censales

Jean Papail

Las migraciones internas constituyen una de las manifestaciones de la transformación de la Economía. Una gran parte de estos flujos debería teóricamente describir los intercambios intersectoriales de mano de obra en el tiempo, a medida que se desarrollan nuevas actividades o que se modernizan las ramas, expresando en el mismo tiempo los intercambios espaciales entre áreas, tradicionalmente divididas en "urbana" y "rural", que están asociadas respectivamente a las actividades de los sectores secundario y terciario y del sector primario.

Sin embargo, en un cierto número de casos, estos movimientos, por su importancia relativa y su velocidad, traducen los disfuncionamientos del modelo de Transformación Económica; disfuncionamientos debidos a las diferencias en las velocidades de Transformación propias de cada sector (modernización acelerada, modificación del modo de producción).

No se tratará en este trabajo de intentar analizar las causas, las modalidades o las consecuencias de estas Transformaciones, sino de aprender estas últimas bajo el ángulo de la medida; la comprensión de estos fenómenos teniendo una dimensión cuantitativa que les confiere su verdadera importancia.

Nos dedicaremos pues a estudiar resumidamente el aporte que puede representar para el análisis de estos flujos, la utilización de una fuente de información de primera importancia como la constituida por los censos de población, así como las dificultades inherentes al manejo de ese tipo de información. La preocupación principal del investigador es utilizar el máximo de información para

expresar de la mejor manera la realidad en toda su diversidad y aumentar la precisión de la medida de las diferentes manifestaciones del fenómeno a estudiar.

I. LOS TIPOS DE PROBLEMAS LIGADOS AL USO DE LOS DATOS CENSALES

Recordemos que un censo produce esencialmente una imagen de un instante dado el "estado de una población", es decir, que refleja las diferentes estructuras en las cuales están insertados los individuos. En ese sentido, no tiene vocación a reflejar las deformaciones que sufren estas estructuras en el tiempo o los diferentes tipos de "Trayectorias" (desplazamientos espaciales, Trayectorias profesionales, familiares, etc. . .) realizadas por grupos o subconjuntos de población. El recurrir a informaciones procedentes de un mismo tipo de fuente, cuya recolección se hace periódicamente se revela pues necesario para obtener esta visión temporal, pero se puede sacar totalmente provecho de ellas solamente si están rigurosamente idénticas en el transcurso del tiempo (tanto en las definiciones usadas como en las cantidades que las expresan en el sentido del grado de precisión de éstas).

En lo que se refiere a las definiciones, se puede, a título de ejemplo, examinar los efectos inducidos por la utilización del criterio "de facto" en el censo (criterio utilizado para los censos Ecuatorianos del 74 y 82). Según ese criterio, es asociada a una zona i, la población presente en ella a la fecha del censo. Eso no produce inconvenientes mayores mientras los desplazamientos son poco importantes o no incluyen movimientos temporales. Las poblaciones de "hecho" y de "jure" de la zona i son prácticamente idénticas salvo a los visitantes y ausentes.

Sin embargo, si el número de ausentes o migrantes temporales ha tomado importancia en el transcurso del tiempo (como parece ser el caso de Ecuador en las relaciones Urbano-Rural), la observación entre estas dos poblaciones puede ser muy diferente según los censos, como se puede dar cuenta en los cuadros siguientes:

POBLACION URBANA 1982

	Criterio de "jure"	Criterio de "facto"
ECUADOR	4.905.816	3.985.492
SIERRA	2.203.095	1.712.224
CARCHI	64.837	48.181

POBLACION URBANA 1974

	Criterio de "jure"	Criterio de "facto"
ECUADOR	ND	2.698.722
SIERRA	ND	1.202.796
CARCHI	ND	38.094(1)

ND: Información no disponible

(1) Definición de 1974.

La Población urbana de 1974 según el criterio de "jure" no es disponible directamente. Se puede, sin embargo reconstituirla a partir de las informaciones sobre la población migrante según las duraciones de residencia que suministra el censo 1982.

Tenemos:

$$P_{urb\ 74} = P_{urb\ 82} - (N-D) - (I-E)_{UR} + (I-E)_{UUa} + (I-E)_{URa} + (I-E)_{UE} \quad /p$$

donde:

(I-E)_{Ur} representa el número neto de migrantes intraprovinciales entre áreas Urbanas y Rurales.

(I-E)_{UUa} representa el número neto de migrantes interprovinciales entre el área urbana de la zona i y zonas urbanas del país

(I-E)_{URa} representa el número neto de migrantes entre el área urbana de la zona i y las áreas rurales del país.

(I-E)_{UE} representa el número neto de migrantes

- (I-E)UE representa el número neto de migrantes entre el área urbana de la zona i y el exterior del país.
- p es una probabilidad de sobrevivencia media durante el período intercensal.
- (N-D) es el saldo natural estimado de la zona i.

Sin entrar en los detalles de las estimaciones de estas varias cantidades, se obtiene el valor estimado siguiente de la población urbana 1974 en el caso de la provincia de Carchi:

$P_{urb} 74 = 62.193$ (según la definición 1982, que incluye una nueva cabecera cantonal respecto a 1974).

Se puede constatar que el crecimiento de la población Urbana de Carchi (tomado como ejemplo) es muy diferente según se emplee el uno o el otro criterio de definición de la población:

POBLACION URBANA CARCHI

	1974	1982	r(%) ⁽²⁾
Criterio de "facto::	39.980(1)	48.181	22,3
Criterio de "jure"	62.193	64.837	4,9

(1) Definición 1982

(2) Tasa de crecimiento anual.

En contraparte, la evolución de la población rural de Carchi se presenta así:

	1974	1982	P82 - P74
Criterio de "facto"	80.877(1)	79.598	- 1.279
Criterio de "jure"	58.237	62.550	+ 4.313

(1) Definición 1982.

En el un caso la población rural disminuye ligeramente y en el otro, crece en un 7% durante el período.

La interpretación que se tiene de la evolución de las poblaciones urbanas y rurales, así como de los flujos migratorios, puede ser

muy diferente según los datos utilizados. El área urbana de Carchi que tenía un saldo migratorio muy débil durante el período —si se refiere a las poblaciones de “facto” —tendría en realidad salidas netas mucho más importantes (según las poblaciones de derecho).

El acercamiento de estas dos series de datos sugiere la existencia de relaciones familiares importantes entre poblaciones de las áreas urbanas y rurales, pero que se estarían reduciendo en el transcurso del tiempo (baja del volumen de las migraciones temporales?).

Sin embargo, estas estimaciones de las poblaciones de “derecho” en 1974 son dependientes de la fiabilidad de las respuestas de los individuos censados a las preguntas sobre su residencia anterior (imprecisión sobre lugares y duraciones). En este caso, se podría utilizar varios indicadores poco refinados, como los nacimientos domiciliados por áreas, para determinar una zona de aceptación del valor del volumen de la población, fuera de la cual, algunas medidas calculadas estarían muy probablemente incorrectas (ejemplos de las tasas de natalidad o de mortalidad). Así como la aplicación de tasas de fecundidad a una distribución de nacimientos domiciliados, produciría una buena estimación del volumen de la población femenina de residencia habitual en cada área. Es necesario para esto disponer de datos correctos, lo que no es el caso del Ecuador donde el subregistro de las estadísticas vitales es importante.

Otro indicador interesante en el estudio de las migraciones es el índice de masculinidad. Este es muy inferior a uno en el área urbana (si se considera las poblaciones de “hecho”, y al contrario, netamente superior a la unidad en el área rural, sobre todo en los grupos de edades entre 20 y 40 años; lo que indicaría —a priori— que los flujos provenientes del sector rural hacia las zonas urbanas serían caracterizados por su feminización.

En este caso, esto debería traducirse por un crecimiento relativamente importante de las tasas de soltería masculina en las áreas rurales, fenómeno no comprobado en el caso de Carchi por ejemplo donde se nota al contrario, una leve disminución de éstas entre 1974 y 1982.

Desde entonces y aunque los resultados de los censos no distribuyen la población de derecho por sexo (ni la población migrante por lo demás), se puede pensar que éste inflamiento del índice de masculinidad en el área rural no expresa un déficit de mujeres en es-

ta zona, producto de una emigración femenina, sino un aumento momentáneo de Hombres a la fecha del censo correspondiendo a un déficit temporario de estos en las zonas urbanas.

No se puede, luego asignar claramente al examen de estos únicos datos, una distribución sexual a los flujos migratorios, ya que a nivel nacional, se nota un subregistro sensible de los hombres de veinte a treinta años de edad, tanto en 1974 como en 1982; fenómenos a los cuales se añaden otros como omisiones más importantes en el sector rural que en sector urbano, una atracción más fuerte en la población femenina para las edades terminadas en 0 (errores de declaraciones de edad), saldos internacionales diferentes según el sexo, etc., fenómenos que deberían ser tomados en cuenta en el análisis de este índice para evitar toda interpretación errónea.

Los problemas de medida y de interpretación evocados demuestran la importancia de los efectos inducidos por la utilización de los datos según la comprensión del criterio de residencia por parte del individuo censado y del utilizador de estos datos. El caso típico (que es frecuente) sería representado por el individuo cuyo grupo familiar vive en el área rural, y que, en el marco de la estrategia de reproducción del grupo familiar vive y trabaja durante la semana en el área urbana, y regresa el fin de semana al lugar donde reside su familia. La interpretación por él mismo de su lugar de residencia habitual puede ser doble, lo mismo que la del observador.

Otro tipo de problema de interpretación, ligado a la definición de la noción usada: el ejemplo de la noción "urbano".

El Ecuador adopta una definición administrativa de ésta que clasifica como área urbana, únicamente las cabeceras cantonales y capitales provinciales, sin otros criterios (tamaño, PEA, etc. . .).

El cuadro siguiente muestra algunos ejemplos de localidades clasificadas en las áreas urbanas o rurales en 1982 y su Población de "hecho" según su estatuto administrativo.

Nombre de la Localidad	Población	Area de Pertenencia
El Corazón	1.255	Urbana
Quero	1.607	Urbana
Sozoranga	867	Urbana
La Troncal	12.628	Rural
Conocoto	9.460	Rural
San Antonio	6.528	Rural

Se observa pues que lo que se ha denominado hasta el momento área urbana, presenta un fuerte grado de Heterogeneidad. ¿Qué hay de común entre Ibarra (53.428 habitantes, población de Hecho 1982) y Zapotillo en la Provincia de Loja (1171 Habitantes) que pertenecen al Universo Urbano en las estadísticas censales?

El siguiente cuadro permite comparar la importancia de las áreas Urbanas del país según el criterio de tamaño en 1982 (Población de Hecho).

	Población Urbana (sin Quito y Guayaquil) en Millares	% en la Población total (sin Quito y Guayaquil)
Definición Censal	1.878,3	31,3
Localidades:		
— de más de 10.000 Hab.	1.551	25,9
— de más de 20.000 Hab.	1.262,5	21,1

Si se adopta una definición del área urbana, combinando el criterio de tamaño (ejemplo localidades de más de 2.500 o 5.000 habitantes) con otros (como la proporción de PEA no agrícola) se obtendrá una visión diferente de los movimientos entre áreas rurales y urbanas.

Por otro lado, las modificaciones de definiciones de algunas categorías, como la que afectó a los grupos de ocupaciones entre 1974 y 1982, vuelven difícil el análisis de las transformaciones que han conocido algunas de ellas durante este intermedio de tiempo. Existe sin embargo una posibilidad de Homogeneizar las dos distribuciones según los grupos de ocupaciones en 1974 y 1982, si se puede disponer de la clasificación de 1982 en tres dígitos a fin de redistribuir esta según las categorías usadas en 1974.

En cuanto al nivel de agregación de los datos, desde el punto de vista espacial, éste es diferente según las variables y limita generalmente las posibilidades de explotación de la información a nivel provincial (no se dispone en particular de ninguna información sobre la población inmigrante a nivel cantonal) aunque, aún a este nivel, se debe recurrir a métodos de estimaciones indirectas para paliar de inexistencia de la utilización de la variable sexo en la producción de datos de base (Población de derecho por área y población inmi-

grante). La utilización de estos métodos necesita así como lo mencionamos anteriormente el empleo de datos procedentes de otras fuentes como el registro civil en el cual algunas distribuciones domicilian los acontecimientos pero estos sufren a menudo de un subregistro importante que puede afectar muy diferentemente las áreas rurales y urbanas.

Otro tipo de problema planteado en el manejo de datos censales, lo constituye la fiabilidad de las medias. Las omisiones que afectan diferentemente las variables en el transcurso del tiempo reducen la precisión de las estimaciones de algunos fenómenos. El siguiente cuadro indica las tasas de omisión total en los censos de 1974 y 1982.

	1974 %	1982 %
Encuesta Post-censal	2 - 3	3 - 4
Método de Conciliación censal	4 - 5	6 - 7

Según algunas fuentes, las tasas de omisión suministradas por las encuestas post-censales estarían subestimadas. Las tasas por edades, sexo y áreas deberían ser publicadas antes del mes de Diciembre 85; pero se puede ya retener que las omisiones son sensiblemente más fuertes en la población masculina y en las áreas rurales. Entre ellas, según las provincias, las diferencias podrían ser importantes (puede ocurrir como en otro país de la región andina que las tasas estén comprendidas entre 30% y 120% según las provincias y áreas) y viciar las comparaciones que podrían hacerse sobre algunas medidas. El caso de la PEA agrícola constituye un caso bastante particular por la importancia de las omisiones que puedan afectarla: En 1974, la PEA femenina censada era de 329.376 personas, muy inferior a estimaciones realizadas sobre esta que la sitúan a 607.880 personas, estando la diferencia imputada en casi su totalidad a las omisiones en la PEA femenina agrícola. Pasaría lo mismo para el censo 82 en el cual la subestimación habría crecido: la PEA censada de la rama agrícola que es de 787.000 personas, pasaría a 1.216.500 personas en datos corregidos(1).

(1) Ver en particular "Empleo y crecimiento en Ecuador 1970-82" Documento de Trabajo q/8411- ISS-PREALC- A. Gutiérrez 1984.

Otro tipo de error clásico que puede provocar errores de interpretación está constituido por las respuestas erróneas o imprecisas a las preguntas que se refieren a los lugares y duraciones. Fuera de la edad de la que se puede generalmente corregir la estructura, las respuestas erróneas sobre el lugar de residencia anterior y sobre la duración de residencia son difíciles de estimar y pueden inducir errores importantes en el análisis de los movimientos si son frecuentes. Probablemente es así como una fracción de los migrantes que declaran provenir de zonas urbanas han realizado en realidad un desplazamiento desde un área rural.

Pueden estar igualmente incluidos en los riesgos de errores afectando las medidas, los datos relativos a los migrantes internacionales, de los cuales una parte está compuesta por individuos en situación ilegal (sean inmigrantes o emigrantes en otros países), que "escapan" a menudo a este tipo de recolección de datos. En cierto número de casos, la falta de información sobre esta subpoblación conduce a emitir según el nivel espacial hipótesis sobre sus características a fin de incluirla en los cálculos.

II. EL APORTE DE LOS DATOS CENSALES

1) Algunos rasgos de los movimientos migratorios

Para algunos investigadores que tratan de los problemas de migración y de empleo, el interés se centra naturalmente sobre las posibilidades de medida de la movilidad tanto espacial como profesional que afectan a las poblaciones por edades, sexo, etc. . . , según diferentes niveles geo-administrativos. Sería igualmente interesante poder cuantificar los tipos de desplazamiento (migraciones temporarias, definitivas, relaciones de parentesco, sexo, etc. . .) que conciernen las estrategias de reproducción familiares de sectores campesinos; pero ese tipo de información que necesita la elaboración de preguntas específicas (como el estatuto y el tipo de ocupación antes de migrar) y la utilización de numerosas variables cruzadas en su procesamiento, no está suministrado por el censo (al menos en los resultados publicados). Sin embargo, si nos quedamos a un nivel espacial elevado (como áreas provinciales) éste puede, no obstante proporcionarnos numerosas informaciones que podemos utilizar pa-

ra el análisis; y tiene la ventaja de la exhaustividad a nivel territorial.

Presentaremos a continuación algunos resultados de estimaciones realizados a diferentes niveles de agregación espacial para ilustrar lo que puede representar el análisis de los censos para la comprensión de los fenómenos migratorios.

a) Estimación del número neto de migrantes intercensales de una zona i con el resto del país, utilizando la pregunta sobre el lugar de nacimientos en dos censos.

El nivel mínimo de la estimación es la provincia (zona i , j representado al resto del país).

La fórmula usada habitualmente con ese tipo de información es la siguiente (ver en anexo el desarrollo de las expresiones):

$$I-E + (j,.,i) - (i,.,i) + p ((i,j,.) - (j,i,.)) + Nj(.,.,i) - Ni(.,.,j)$$

La aplicación de este método supone que las estructuras por edad y sexo de los emigrantes y de los inmigrantes no sean muy diferentes (misma probabilidad promedio de morir, y cualquiera que sea el lugar). Las cantidades N_i y N_j , que representan los sobrevivientes de los nacimientos intercensales, es decir, la población de 0 a 8,5 años de edad en 1982, están proporcionados por el censo y reducen así los riesgos de error engendrados por la utilización de las estadísticas vitales en las cuales las subestaciones son mucho más fuertes.

La utilización de las informaciones sobre el lugar de nacimiento permite operar únicamente con los nativos del país, pero depende del nivel de agregación de los datos sobre el lugar de nacimiento en las dos fechas censales.

b) Estimación de la migración neta de una zona i con la utilización en los censos de las poblaciones de residencia habitual.

El nivel de aplicación de este método de cálculo de la migración neta podría teóricamente llegar a la parroquia porque los acontecimientos que componen el movimiento natural son domiciliados por parroquias (con las reservas ya emitidas sobre la fiabilidad de esos datos).

Se tendría: $I-E = P82 (.,i) - P74 (.,i) + D-N$

Sin embargo, las poblaciones $P(.,i)$ que representan las poblaciones censadas en la zona i , son disponibles a nivel parroquial únicamente según el criterio de "facto", lo que limita el empleo del método a nivel provincial.

c) Estimación de la migración neta o del número neto de migrantes por generaciones, utilizando las informaciones en los censos sobre el lugar de residencia habitual y las probabilidades de sobrevivencia de una zona i respecto al exterior.

Bajo la hipótesis de una repartición uniforme de los flujos durante el período intercensal, se puede utilizar la siguiente fórmula para un grupo de generaciones de edad $(x, x+a)$

$$I-E = \frac{Pn(x+n, x+a+n) - np(x+a) Po(x, x+a)}{2}$$

$$\frac{1 - 1}{2} nq(x+a)$$

donde: $np(x + \frac{a}{2})$ = Probabilidad de sobrevivencia promedia del grupo de generaciones durante el período.

$nq(x + \frac{a}{2})$ = Complemento a 1 de $np(x + \frac{a}{2})$

El numerador de la expresión representa el número neto de migrantes ($I-E$ representando la migración neta).

Podemos ilustrar este método con el ejemplo siguiente que concierne la provincia del Carchi.

	Población 1974 (9 - 29 años)	Población 1982 (17,5 - 37,5 años)
Hombres	23.961	16.381
Mujeres	23.870	17.574
TOTAL	47.531	33.955

Las probabilidades de sobrevivencia utilizadas varían de 0.9889 para 8.5 p9 hasta 0.9706 para 8.5 p29.

Se obtiene para este grupo de generaciones los números netos de migrantes por sexo:

Sexo masculino: -- 7.131

Sexo femenino: -- 5.888

-- 13.019

No se toma en cuenta aquí las omisiones por sexo y censos que no están todavía disponibles y que modificarían un poco estos resultados. Sin embargo, indican que se podría teóricamente explotar estos datos a este nivel espacial para estimar por ejemplo probabilidades de emigrar según la edad y otros indicadores derivados como el índice de emigración diferencial por edad, etc. . .

La estimación realizada para la provincia da los resultados siguientes para las probabilidades de emigrar durante el período intercensal:

$e(x, x+a) = \frac{E}{P(x, x+a) - \frac{D}{2}}$ con

$$\frac{E}{P(x, x+a) - \frac{D}{2}}$$

$P(x, x+a)$ = Población de 74

D = Decesos del Período de ésta población.

E = Emigración.

$e(9 - 19 \text{ años}) = 296\%$

$e(20 - 29 \text{ años}) = 196\%$.

Como se puede constatar, la probabilidad de emigrar fuera de la provincia durante este período es superior en más de la mitad, exceptuados los errores de los censos, para la población de 9 a 19 años de edad en 74, que para los que tienen de 20 a 29 años a la misma fecha. La discriminación por sexo no es posible, ya que ésta no está producida por el censo a nivel de los flujos.

d) A excepción de los índices que a veces se pueden estimar, y de los cuales dimos algunos ejemplos para algunas variables y un nivel espacial dado (provincial); a través de diferentes cuadros cruzando los lugares de residencia habitual actual y anteriores (al nacimiento o antes de la última migración) según reagrupamientos espaciales particulares y diferentes duraciones, el censo 82 nos proporciona una importante suma de información sobre las direcciones de los flujos a nivel de áreas intraprovinciales e intercambios interprovinciales.

A grandes rasgos, estos flujos (se tomará aquí solamente el ejemplo de la Sierra) pueden ser descritos de la siguiente manera:

— Cruce de las variables Lugar de Nacimiento— Lugar de Residencia habitual.

En las zonas rurales, la retención de la población nativa es sensiblemente más fuerte que en las áreas urbanas, a excepción de Pichincha, la proporción de nacidos en el urbano provincial que residen todavía allí en 1982 es de 81.6% (los extremos están representados por Bolívar (51%) y Azuay (68.1%), contra 75.5% para la misma categoría del rural Provincial (nacidos y residentes en el rural Provincial en 82; con 84.8% en Tungurahua y 63.9% en Carchi); lo que sugiere la existencia de corrientes migratorias predominantemente de origen "urbano". Entre estas últimas, 42% de las salidas extraprovinciales se han dirigido hacia las zonas urbanas de Pichincha, cerca de 10% hacia el resto Urbano de la Sierra y aproximadamente 30% hacia áreas Urbanas fuera de la Sierra.

En lo que se refiere a los flujos de origen rural, los principales destinos son respectivamente el Urbano intraprovincial y el urbano Pichincha, que captan cada uno alrededor de 25% de estos flujos, seguidos de las áreas urbanas fuera de la Sierra que han absorbido un poco más de 20% de los flujos.

Según estos datos, el crecimiento de las áreas urbanas de cada provincia está bien alimentado por flujos provenientes de sus áreas rurales; pero es fuertemente frenado por flujos extraprovinciales más importantes que se dirigen mayormente hacia Quito.

— Cruce de las variables Lugar de residencia anterior— Lugar de residencia habitual (Últimas migraciones).

La dirección de los flujos de las últimas migraciones realizadas por los individuos cualquiera que sea la duración de presencia, confirma lo que fue expresado anteriormente a partir de la relación lugar de Nacimiento — Lugar de residencia habitual en 82. Se nota que en la constitución de la población Urbana de la Sierra en 1982 (Pichincha urbano no incluido), las corrientes provenientes de las zonas urbanas del país fueron numéricamente más importantes en términos generales que las provenientes de las zonas rurales intra-provinciales; siendo la Provincia de Loja una clara excepción (los flujos provenientes del rural provincial hacia el Urbano provincial son sensiblemente más importantes que los provenientes del Urbano extraprovincial).

Sin embargo, los flujos de las zonas Urbanas hacia sus áreas rurales intraprovinciales son bastante importantes, lo que reduce la "eficacia" de estos intercambios (sin tomar en cuenta la Provincia de Pichincha). El índice de eficacia que relaciona el saldo migratorio a la suma de los flujos, vale en ese caso 0.34 contra alrededor de 0.60 para Quito y Guayaquil (en sus intercambios con el resto del país). Si se considera los intercambios del conjunto Urbano de la Sierra con el área rural del país, este índice vale 0.21 y se vuelve casi nulo (0.037) si se excluye la provincia de Pichincha de estos intercambios. En otros términos, si para las zonas Urbanas de la Sierra (excepto la de Pichincha), los intercambios con las áreas rurales del país son importantes (los inmigrantes provenientes de las áreas rurales representan más de la mitad de los que entran en estas zonas, mientras una cuarta parte de los que salen de estas áreas han emigrado hacia el rural del país) se saldan por un aporte neto casi nulo.

Si se introduce la variable duración de residencia, respecto a todo lo demás podemos notar un leve crecimiento de la atracción de Quito entre los emigrantes más recientes (período 77-82) del Urbano Sierra y del conjunto Rural Sierra.

En los intercambios interurbanos de la Sierra (excluido Quito), sólo las áreas urbanas de Imbabura (Ibarra); de Tungurahua (Ambato) y de Azuay (Cuenca) tienen saldos netos acumulados de migrantes netos positivos.

2) Las transformaciones de la estructura del empleo

Los movimientos migratorios de los cuales dábamos un

bosquejo están en gran parte asociados a las transformaciones que ha sufrido la estructura del empleo en particular en las áreas rurales. Un rápido examen de las informaciones suministradas por los dos censos, permite describir en grandes líneas la evolución del empleo durante este período intercensal.

La PEA ha crecido de acuerdo con los datos censales brutos alrededor de 440.000 individuos, a una tasa muy ligeramente inferior a la de la población total. Este crecimiento se produce en su totalidad en las áreas urbanas, el volumen de la PEA quedándose estable en las zonas rurales (el crecimiento no sobrepasa los 10.000 individuos en el período); por lo menos en términos de población de facto a la cual son asociadas las características económicas. En términos de población de "derecho", es posible que la evolución intercensal exprese la misma estabilidad de la PEA en las áreas rurales pero a otro nivel (en volumen).

La distribución por sexo muestra que una buena parte de este crecimiento en volumen está producido por un crecimiento importante de la participación femenina en las actividades económicas sobre todo en las áreas urbanas (+ 54%), lo que limita la baja del ritmo de crecimiento de la PEA masculina debida a una reducción de las tasas de actividad en todas las edades y sobre todo en las áreas Urbanas.

La evolución de la PEA por rama de actividad nos indica que el crecimiento global no es solamente debido a la incorporación de nuevas generaciones en el mercado de trabajo, sino que igualmente a intercambios importantes entre las ramas durante el período. La rama "agricultura" ha perdido(2) 12% de sus empleos, a pesar de un crecimiento de la PEA femenina en la rama. Esta disminución es esencialmente producida por la reducción de los ocupados de las categorías "empleados y asalariados" y "trabajador familiar sin remuneración" en la PEA masculina. En la PEA femenina la reducción del número de empleados y asalariados es ampliamente compensada por el crecimiento de las categorías "trabajador familiar sin remuneración" y sobre todo "trabajador por cuenta propia", de las

(2) Se debe subrayar que aquí se trata de datos brutos como se advirtió antes; las correcciones hechas en la PEA en algunos trabajos (Estudio de A. Gutiérrez, ISS-PREAL, va citado) llegan a producir un crecimiento de alrededor de 10.000 personas en la PEA Agrícola.

cuales un cierto número habrían reemplazado a hombres.

Estos flujos de PEA Agrícola se han dirigido hacia otras ramas en primer lugar a los servicios, también al comercio, la construcción y los transportes. La primera rama mencionada proporcionó más de la mitad de los nuevos empleos y se puede pensar que una buena parte de estos corresponden a actividades informales. Se nota igualmente que alrededor del 70% del crecimiento del volumen de la PEA femenina durante el último período intercensal se produce en dos ramas: servicios y comercio. Sería interesante comparar las distribuciones de los grupos de ocupación (desagregados en tres dígitos) por rama y sexo en 1974 y 82; pero únicamente esta última sería disponible por el momento.

Examinando los datos a nivel provincial, se puede tomar una vez más el ejemplo de Carchi. Entre 1974 y 1982, el volumen de la PEA provincial queda estable (1.4%), pero existe una leve disminución de la PEA masculina y un aumento relativamente importante de la PEA femenina (+ 16%).

Esta estabilidad global recubre de hecho modificaciones importantes de la estructura sectorial del empleo. Durante el período se nota en efecto una pérdida de 2.800 empleos en la PEA Agrícola masculina (- 14%) y en la industria manufacturera (- 19%); pérdidas casi compensadas por un aumento del empleo en las ramas transporte (+ 55%) y sobre todo servicios (+ 1.770 empleos sea 57% de aumento).

En la PEA femenina provincial es esencialmente la rama servicios que asegura el crecimiento registrado de esta.

Examinando la estructura interna de la PEA agrícola (por categoría de ocupación) se observa que la reducción de ésta como a nivel nacional es debida esencialmente a la disminución de los ocupados de la categoría empleados y asalariados (- 5.000 empleos sea una reducción de 5%).

Las categorías "patronos" y "por cuenta propia" registraron un leve crecimiento, mientras que el número de "trabajadores familiares sin remuneración" queda estable en la población activa masculina y se duplica en la PEA femenina (aunque este volumen sea despreciable en el total general).

Una parte de los desplazamientos espaciales durante el período (intraprovinciales o extraprovinciales) debería ser producida por los

empleados y asalariados de la rama agrícola (a los cuales se han sumado los que entran en la actividad del período) que realizaron un movimiento interprofesional sin desplazamiento espacial (insertándose en otras ramas) o la una o la otra de las combinaciones posibles de estos tipos de movimientos.

La pérdida de empleos en la rama "industria manufacturera" se realizó a través de la reducción importante (— 25% en los dos casos) de los ocupados en las categorías "por cuenta propia" y "empleados y asalariados". En cuanto a los empleos creados durante el período en la rama "servicios" (cerca de 1.800 puestos) se trata para 60% de ellos de puestos de empleados y asalariados.

A nivel provincial, si las ramas de expansión teóricamente hubieran podido absorber el excedente de mano de obra extraído de las transformaciones de la rama agrícola y del ocaso de la industria manufacturera, no hubieran podido crear bastantes empleos nuevos para la demanda de empleos suplementarios producida por las nuevas generaciones que entran en actividad.

Desgraciadamente, con los datos disponibles no se puede hacer la distinción entre movilidad geográfica (migración externa) y movilidad profesional intraprovincial, de manera que no se pueda asignar características específicas (de orden profesional) a los emigrantes extraprovinciales. Por ejemplo se puede estimar alrededor de — 1.300 personas (mínimo) el saldo de la PEA Agrícola masculina de 12 a 19 años de edad en 1974 (es decir sin tomar en cuenta las nuevas generaciones que entran en actividad durante el período); pero no se puede determinar el volumen de los diferentes flujos (movilidad interramas intraprovincial o salidas extraprovinciales) así producidos en ese saldo.

En lo demás se puede notar la existencia de flujos de salidas extraprovinciales netamente más importantes a partir de las áreas de Quito (que acoge cerca de 2/3 de los que salen) en esta subpoblación que entre los salientes extraprovinciales de las áreas rurales (50% de ellos se han dirigido hacia Quito). Eso significaría igualmente que aún las áreas "urbanas" de Carchi no pueden generar bastantes empleos para absorber los nuevos, que entran en actividad de sus propias áreas.

CONCLUSIONES

A partir del estudio de los datos censales, se puede percibir los problemas producidos por la utilización de algunas definiciones a menudo inadecuadas para el manejo de la información estadística que limita mucho el nivel espacial del estudio de los movimientos; las dificultades de interpretación de ciertas evoluciones por el hecho de no disponer de informaciones suficientes o no confiables.

Se puede concluir en particular sobre la necesidad de producir a partir de la información censal de base, otras informaciones (Poblaciones de Residencia Habitual en 74, por sexo, cantones y áreas; Población migrante por sexo, etc. . .) que no fueron procesadas para las publicaciones de los resultados censales y que serían determinantes para resolver las interrogaciones y dudas que los datos disponibles nos muestran. Al mismo tiempo, se evocó cómo los movimientos pendulares de trabajo son bastante mal percibidos con ese tipo de datos, cuando son componentes muy importantes de los flujos migratorios.

Los datos que sostienen los análisis deben pues ser el objeto de un estudio cuidadoso para evitar todo error de apreciación que puede producir a veces el uso de datos brutos.

ANEXO

Los censos de 1974 y 82, describinan las poblaciones de la manera siguiente:

1974	1982		
(i,i,.)	(i,.,i)	y	Ni (.,.,i)
(i,j,.)	(i,.,j)		Ni (.,.,j)
(j,i,.)	(j,.,j)		Nj (.,.,j)
(j,j,.)	(j,.,i)		Nj (.,.,i)

donde: (a, b, c) = a Lugar de nacimiento
 b Lugar de residencia habitual en 74
 c Lugar de residencia habitual en 82.

— Nb (.,.,) representa los nacimientos intercensales sobrevivientes de la zona b, censados en c en 82.

Buscamos el número neto de migrantes de la zona i:

$I-E = (i,j,i) + (j,j,i) - (j,i,j) - (i,i,j)$ para las generaciones ya nacidas antes del primer censo, con las relaciones siguientes:

$$\begin{aligned} (j,.,i) &= p(j,j,.) - (j,j,j) + (j,i,j) \\ (j,.,i) &= p(j,j,.) - (j,j,i) + (j,i,j) \\ (i,.,i) &= p(i,i,.) - (i,i,j) + (i,j,i) \\ (i,.,j) &= p(i,i,.) - (i,j,i) + (i,i,j) \end{aligned}$$

donde p presenta una probabilidad de sobrevivencia durante el período.

El desarrollo de estas diferentes expresiones nos da el resultado siguiente:

$$I-E = (j,.,i) - (i,.,j) + p((i,j,.) - (j,i,.) + Nj(.,.,i) - Ni(.,.,j))$$

**EL MERCADO LABORAL URBANO:
LA MIRADA DESDE LA REPRODUCCION**
Una propuesta metodológica

J.P. Pérez Sáinz

1. Desde la perspectiva crítica, que es la que nos interesa, el mercado laboral urbano —y en general, el mercado de trabajo— ha sido analizado, preferentemente, desde la demanda de capacidad laboral. De hecho, los orígenes de este énfasis hay que buscarlos en el propio Marx. Recordemos que un concepto clave en su análisis de la compra y venta de fuerza de trabajo es el de sobrepoblación relativa o ejército industrial de reserva. Fenómeno que no se limita a su funcionalidad para los procesos de valorización y acumulación, a través de la presión a la baja sobre los salarios nominales y la constitución de una reserva laboral para los momentos expansivos del ciclo del capital, sino que implica también la asimetría del mercado laboral. O sea, el capital no actúa, únicamente, del lado de la demanda sino, también, desde la oferta y de esta manera ". . .el movimiento de la ley de la oferta y la demanda complementa, sobre esta base, al despotismo del capital" (Marx: 1975, pp.796-797). Es decir, esta asimetría refleja un fuerte control de la capacidad laboral por el capital, justificando así el énfasis acordado a la demanda de la fuerza de trabajo en el análisis del mercado laboral.

Este énfasis se encuentra también en autores latinoamericanos, incluso en aquellos que han cuestionado la funcionalidad de la sobrepoblación relativa en el contexto del desarrollo reciente de las sociedades de la región. Este ha sido el caso de Nun que —como es sabido— diferenciando entre capital competitivo y monopolista, ha argumentado la a-funcionalidad del ejército industrial de reserva respecto de este último tipo de capital (Nun: 1969, p. 201). Desde esta

óptica, concluía afirmando la existencia de un mercado laboral dual para las sociedades latinoamericanas donde los procesos industrializadores, basados en la sustitución de importaciones, había erigido al capital monopolista en hegemónico. Así, por un lado estaba este capital que no necesitaba ni de la presión a la baja de los salarios (neutralizada por el grado de organización sindical lograda) ni de una reserva laboral (por la elevada composición orgánica del capital alcanzada). O sea, definía un primer mercado laboral sin presencia ni acción de sobrepoblación relativa, pero donde el control del capital había logrado una fuerte incorporación de los trabajadores. Por otro lado, Nun apuntaba la existencia de otro mercado laboral bajo el control del capital competitivo. En este caso sí afirmaba la presencia de un ejército industrial de reserva compuesta por la gran parte de la fuerza de trabajo existente (una porción de la mano de obra ocupada por este capital, la mayoría de los trabajadores de actividades terciarias de bajos ingresos, la gran parte de los desocupados y la totalidad de la capacidad laboral controlada por el capital comercial), pero que caracterizaba como “masa marginal” respecto del capital monopolista hegemónico (Nun: 1969, p. 224). Es decir, nos presentaba una visión dualista del mercado laboral sujeto a dos lógicas (la monopolista y la competitiva) del capital.

Como es conocido este intento explicativo de Nun dio lugar a numerosas críticas. Así, en primer lugar, se cuestionó la afirmación que debido al aumento de la composición orgánica de capital en el sector industrial se hubiera producido una disminución relativa de la absorción de la fuerza de trabajo en relación a otras actividades. Segundo, se criticó también la tesis que el fenómeno de la “hiperterciarización” fuera ajeno al proceso industrializador, ya que un número significativo de empleos en el sector terciario respondían a necesidades de circulación del propio capital industrial. Finalmente, se negaba la no vinculación entre actividades “marginales” y el proceso de valorización en el sector “hegemónico”(1). Este último punto es importante, ya que a partir del mismo se ha fundamentado el enfoque basado en las nociones de “sector formal” y “sector informal”. Desde esta perspectiva se ha enfatizado el fenómeno de la informalidad definiéndolo por el predominio de actividades por cuenta pro-

(1) Para un resumen de estas críticas, véase Muñoz y De Oliveira (1979, p. 35-40).

pia, la no generalización del salario y la inexistencia de acción estatal en la regulación de las relaciones laborales (Tokman: 1979, pp. 82-83). Pero lo importante de este enfoque es su afirmación que este tipo de actividades no constituyen una mera extensión de las tradicionales de subsistencia sino que surgen como necesidades del sector "moderno" de la economía. De esta manera se ha argumentado la articulación estrecha entre los sectores "formal" e "informal". O sea, a través de este enfoque se ha insistido en la heterogeneidad del mercado laboral urbano pero sin sustentar un enfoque dualista (Souza y Tokman. 1976, pp. 63-64). Sin embargo, la lógica del capital y la funcionalidad de los distintos segmentos laborales a la misma, son los elementos explicativos centrales.

Tal vez el autor que ha intentado romper con este énfasis, casi exclusivo, en la demanda de la fuerza de trabajo ha sido Singer, sin duda uno de los analistas latinoamericanos que ha desarrollado más una reflexión teórica sobre la temática que nos concierne. Como es sabido el análisis de este autor parte de la constatación de la existencia de varios mercados laborales con dinámicas propias, de acuerdo a los distintos sectores (de mercado, de actividades gubernamentales, de subsistencia y autónomo) que existen en el marco de las "economías no desarrolladas". Sin entrar a detallar el funcionamiento de cada uno de ellos, lo importante a resaltar en el análisis del autor brasileño es el énfasis otorgado a los factores que actúan del lado de la oferta de la fuerza de trabajo. Así, uno de los elementos que, en última instancia, determina el pleno empleo en una economía capitalista, y en concreto en el sector de mercado, es la coincidencia entre la estructura de calificación de la mano de obra de la demanda y la oferta de la capacidad laboral. El mismo factor es señalado en el caso del sector de las actividades gubernamentales (Singer: 1976, pp. 38-39 y 45). En cuanto al sector autónomo, cuyos trabajadores son calificados como "desempleados disfrazados", se señala toda una serie de factores (inmovilidad espacial; insuficiente preparación técnica y psicológica; prejuicios de raza, sexo, edad, etc.; profusión de enfermedades) que obstaculizan su inserción en la división social del trabajo en el seno de una economía capitalista (Singer: 1976, pp. 50-51)(2). Vemos, por tanto, cómo este autor ha

(2) También formula observaciones, en este sentido, en relación al sector de subsistencia que ubica, fundamentalmente, en áreas rurales.

intentado incorporar factores presentes en la oferta de la fuerza de trabajo para lograr así una comprensión más cabal del mercado laboral.

2. Pensamos que este intento es, sin embargo, insuficiente. Lo que hace el análisis desde el lado de la demanda es proyectar las lógicas productivas para ver cómo conforman el mercado laboral. Para lograr una visión totalizante de este mercado, hay que hacer lo mismo del lado de la oferta. O sea, hay que proyectar las lógicas reproductivas para ver cómo redefinen tal configuración. Es este ejercicio lo que nos planteamos llevar a cabo a continuación, en base a un caso de estudio que utilizamos, simplemente, como ejemplo y sin ninguna otra finalidad paradigmática. Los datos que presentamos en los siguientes párrafos son los resultados de una encuesta aplicada en un barrio "periférico" de Quito(3).

El Cuadro No. 1 nos ofrece una primera aproximación a las principales dimensiones del mercado laboral. Antes que nada señalemos que sobresalen tres categorías ocupacionales: los trabajadores de pequeñas empresas (37.10/o), los asalariados y empleados del sector privado (26.70/o), y los trabajadores por cuenta propia (24.20/o) El peso del resto es mucho menor: asalariados y empleados del sector público sólo un 9.20/o y la categoría residual (que comprende, fundamentalmente, pequeños empresarios) apenas un 2.80/o(4). En cuanto a la estabilidad laboral resalta que casi un tercio del total de los trabajadores se encuentran en una situación muy precaria; inestabilidad que alcanza mayores proporciones (casi la mitad) en el caso de trabajadores de pequeñas empresas. También es este grupo el que labora más horas diarias. Hecho que muestra cómo el principal mecanismo de extracción de plustrabajo, para este tipo de trabajadores, se basa en la prolongación de la jornada laboral. (Si bien este fenómeno se da también en los casos de otros trabajadores asalariados, sin embargo, se ve mitigado por el hecho que las horas extras

(3) Esta encuesta forma parte de una investigación sobre "Estructura social y estrategias de reproducción de pobladores urbanos" que estamos llevando a cabo.

(4) Debido a este bajo porcentaje nos vamos a referir, en términos globales, a trabajadores a pesar que en esta categoría residual hay individuos que no ofertan su fuerza de trabajo sino que, al contrario, demandan capacidad laboral.

suponen —de acuerdo a la legislación vigente— remuneraciones adicionales. Regulación que, muy probablemente, no se cumple en la mayoría de los casos de los trabajadores de pequeñas empresas). En cuanto a los aportes al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), el corte es distinto: las dos primeras categorías se diferencian, de manera nítida, del resto. Finalmente, hay que señalar que la gran parte de los trabajadores obtienen remuneraciones en torno al salario mínimo vital vigente en las fechas de realización del estudio (o sea, S/. 8.500). Destaca, sin embargo, el alto porcentaje de trabajadores por cuenta propia que se ubican en el tramo inferior.

CUADRO No. 1

**CATEGORIA OCUPACIONAL SEGUN ESTABILIDAD LABORAL
HORAS DIARIAS TRABAJADAS, APORTES AL IESS Y MONTO DE
INGRESOS (Porcentajes)**

Estabilidad, horas laborales, aportes IESS y montos ingres.	Asalar. y emplead. sector privado	Asalar. y emplead. sector público	Trabajad. pequeñ. empresas	Trabajad. cuenta propia	Otros	Total (N=238)
Menos de 1 año	20.6	28.6	48.8	20.7	28.6	31.9
De 1 a 5 años	41.3	38.1	20.9	43.1	42.9	34.0
De 6 a 10 años	19.1	9.5	14.0	20.7	0.0	16.2
Más de 10 años	19.0	23.8	16.3	15.5	28.5	17.9
Menos de 4 horas	0.0	0.0	1.1	5.5	0.0	1.7
De 4 a 8 horas	12.7	4.8	1.1	21.8	16.7	9.9
Más de 8 horas	87.3	95.2	97.8	72.7	83.3	88.4
Aporta	68.3	85.7	13.6	19.3	14.3	36.0
No aporta	31.7	14.3	86.4	80.7	85.7	64.0
Menos de \$ 5.000	6.2	0.0	21.4	52.6	0.0	22.3
De \$ 5.000 a \$ 8.500	50.0	9.1	49.4	26.3	50.0	40.3
De \$ 8.501 a \$ 10.000	21.9	22.7	15.7	10.5	33.3	17.2
De \$ 10.001 a \$ 20.000	17.2	50.0	10.1	8.8	0.0	15.1
Más de \$ 20.000	4.7	18.2	3.4	1.8	16.7	5.1

FUENTE: Encuesta realizada

A partir de esta primera aproximación es posible profundizar en la caracterización del mercado laboral. El Cuadro No. 2 nos muestra una reclasificación de las categorías ocupacionales y su distribución por ramas de actividad(5). Señalemos, en primer lugar, que estas nuevas categorías ocupacionales se reparten de la siguiente manera: asalariados informales (39.9%), asalariados formales (35.2%), y trabajadores informales (24.9%). O sea, el mercado laboral —desde este punto de vista— presenta una alta heterogeneidad. En cuanto a la distribución por ramas es claro que son cuatro (industria manufacturera, construcción, comercio y servicios) las que absorben la gran parte de la fuerza de trabajo, pero en el caso de los asalariados formales la actividad más importante es la industria manufacturera seguida de servicios (que en este caso se puede pensar que son comunales y sociales) y comercio con menos peso. También es notoria la importancia de la rama de la construcción en el caso de asalariados informales al igual que la pequeña industria. En cambio en relación a los trabajadores informales, la actividad más relevante es la de servicios (en este caso, muy probablemente, de tipo personal) así como la de comercio. Respecto a este mismo cuadro se pueden hacer dos lecturas más.

(5) Esta reclasificación ha consistido —además de excluir a la categoría residual— en cruzar las variables del cuadro anterior. Así, se ha considerado a los trabajadores por cuenta propia como, plenamente, informales. En cuanto a las dos primeras categorías ocupacionales (asalariados y empleados del sector privado y del público) se les ha agregado y cruzado con tres variables (estabilidad, aportes al IESS y montos de ingresos). Estabilidad menor de un año, ausencia de aportes al IESS e ingresos inferiores al salario mínimo vital se han considerado como signos de informalidad. En cuanto a los trabajadores de pequeñas empresas se han realizado los mismos cruces excepto para la variable estabilidad que se ha sustituido por la de duración de la jornada laboral. (Duración superior a ocho horas se ha considerado también como signo de informalidad). En base a estos cruces han resultado dos nuevas categorías ocupacionales refundidas. La primera que denominamos de asalariados formales que comprende los trabajadores y empleados del sector privado y del público que cumplen con tres o dos condiciones de formalidad y los trabajadores de pequeñas empresas que cumplen con tres condiciones. La segunda categoría es la de asalariados informales que incluye a los trabajadores y empleados del sector privado y del público que sólo cumplen, como máximo, con una condición de formalidad y a los trabajadores de pequeñas empresas que cumplen dos o menos de tales condiciones. Por lo tanto, hemos obtenido una segmentación del mercado laboral con tres grandes categorías: asalariados formales (con tres estratos); asalariados informales (con cinco estratos); y, trabajadores informales (con sólo un estrato).

Por un lado, podemos observar que las ramas productivas (las cinco primeras) absorben más capacidad laboral (60.00%). Esta importancia del trabajo productivo (entendido de manera simple) es clara en el caso de los asalariados informales (79.60%); por el contrario, representa sólo el 22.80% dentro de los trabajadores informales. Es decir, a este nivel de precisión, el corte trabajo productivo/inproductivo no recubre el de formalidad/informalidad. Por otro lado, se puede apreciar que estamos ante un mercado urbano. La casi totalidad de la fuerza de trabajo se concentra en ramas cuya ubicación tradicional es urbana. De hecho, apenas un 7.00% de los trabajadores realizan sus actividades fuera de la ciudad de Quito.

Hasta aquí nos hemos limitado, como es costumbre, a caracterizar el mercado laboral del lado de la demanda de la fuerza de trabajo(6).

CUADRO No. 2
CATEGORIA OCUPACIONAL SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD
(Porcentajes)

Rama de Actividad	Asalariados formales	Asalariados informales	Trabajador. informales	Total (N=230)
Agricultura	0.0	1.0	1.7	0.9
Minería	5.0	0.0	0.0	1.7
Industria manufacturera	43.8	31.2	15.8	31.7
Electricidad, gas y agua	5.0	2.2	1.8	3.0
Construcción	7.5	45.2	3.5	21.7
Comercio, restaurantes y hoteles	16.3	3.2	31.6	14.8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.2	10.8	7.0	6.5
Establecimientos financieros	1.2	1.0	0.0	1.0
Servicios comunales, sociales y personales	20.0	5.4	38.6	18.7
Actividades no bien especificadas	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta realizada.

- (6) En un sentido estricto, no todos los que hemos denominado trabajadores informales, en concreto los pequeños productores y comerciantes, estarían incorporados al mercado laboral ya que no ofertan su fuerza de trabajo. Sin embargo, dado que si están insertos en la división social del trabajo, y de manera subordinada, pensamos que si se les puede considerar como integrantes de tal mercado.

El Cuadro No. 3 nos remite al extremo opuesto, el de la oferta, mostrando la heterogeneidad que se introduce a partir de los propios atributos de los trabajadores. Podemos observar que estamos ante una capacidad laboral no tan joven, predominantemente masculino, de origen serrano en su gran mayoría y poco instruida. De estos atributos, el origen regional no induce apenas heterogeneidad. Por el contrario, la edad distingue a los asalariados informales (más jóvenes) de los trabajadores informales (más avanzados en edad). Igualmente, el nivel de instrucción diferencia, esta vez, a los asalariados formales (más instruidos) de los trabajadores informales (con menos años de instrucción). El impacto del sexo es menor, pero sí contrasta los asalariados informales (una fuerza de trabajo casi exclusivamente masculina) de los trabajadores informales (donde hay una presencia no despreciable de mujeres). Por lo tanto, vemos cómo también del lado de la oferta se redefine la configuración del mercado laboral acentuándose ciertas segmentaciones establecidas desde la demanda(7).

Sin embargo, como ya hemos mencionado, existen otros factores —de naturaleza no tan visible— que también actúan del lado de la oferta y que, en nuestra opinión, tienen mayor incidencia. Estos factores remiten al ámbito reproductivo. El primero de ellos, sobre el que queremos llamar la atención, es la esfera doméstica. Su principal efecto es que las prácticas y comportamientos de los trabajadores en el mercado laboral no son, exclusivamente, atomizados, como el capital pretende imponer a través de las relaciones mercantiles, sino que también corresponden a lógicas no individualizadas cuyo referente es la unidad económica de reproducción. (O sea, el grupo de personas que comparten la mayoría del consumo y organizan, conjuntamente, los distintos recursos a su alcance —especial, su fuerza de trabajo— para garantizar su reproducción material). Es decir, el hecho que en sociedades como la ecuatoriana no se pueda hablar de la existencia generalizada de un salario familiar o de un ingreso individual capaz de asegurar la reproducción de tal unidad económica, conlleva, de manera bastante frecuente, la participación laboral de varios miembros de tal unidad. (De hecho, nues-

(7) Añadamos, puesto que se ubican del lado de la oferta, que se ha encontrado un 1.20% de trabajadores desocupados que llevan en tal situación un promedio de 40 días. Es decir, el fenómeno del desempleo abierto es insignificante.

tro estudio muestra que 1.6 miembros de la unidad doméstica generan ingresos por trabajo).

CUADRO No. 3

CATEGORIA OCUPACIONAL SEGUN EDAD, SEXO, REGION DE ORIGEN
E INSTRUCCION (Porcentajes)

Edad, sexo, región de origen e instrucción	Asalariados formales	Asalariados informales	Trabajador. informales	Total (N=230)
Menos de 15 años	0.0	6.5	0.0	2.6
De 15 a 30 años	40.7	44.6	22.4	37.7
De 30 a 50 años	46.9	43.5	65.5	50.2
Más de 50 años	12.4	5.4	12.1	9.5
Hombres	77.8	91.3	62.1	73.2
Mujeres	22.2	8.7	37.9	26.8
Sierra	90.1	96.7	96.6	94.4
Costa	4.9	1.1	1.7	2.6
Oriente	2.5	1.1	1.7	1.7
Otros	2.5	1.1	0.0	1.3
Primaria	54.4	64.7	75.0	65.9
Secundaria	42.2	32.9	21.1	30.9
Universitaria	3.4	2.4	3.9	3.2

FUENTE: Encuesta realizada

Esto supone que en un mismo ámbito doméstico confluyen agentes sociales portadores de distintas relaciones laborales o que una misma persona participa en distintos tipos de trabajo(8). En este sentido, la heterogeneidad del mercado laboral, no sólo se refleja en el ámbito doméstico (haciendo difícil y arriesgado una caracterización unilateral del mismo: familias obreras, pequeño-burguesas, etc.) sino que las distintas inserciones laborales son procesadas en función de una estrategia global de reproducción, y proyectados de nuevo al mercado laboral. Al respecto se puede decir que hay una redefinición del mismo a partir del ámbito doméstico. Es

(8) Fenómenos éstos que hemos encontrado, de manera significativa, en un caso de estudio sobre los obreros textiles en Quito, o sea, en relación a un grupo de trabajadores donde se puede esperar un alto grado de proletarización y generalización de salario familiar (Pérez Sáinz: próxima publicación).

justamente este fenómeno lo que nos muestra el Cuadro No. 4(9). A través de este procesamiento observamos que las categorías extremas (especialmente, la de trabajadores informales) han perdido peso mientras que la intermedia representa más de la mitad. (Fenómeno que se da en todos los tipos de familia excepto en las nucleares con miembros agregados). Es decir, en el mercado laboral se proyecta la búsqueda de las unidades domésticas por maximizar sus estrategias de reproducción diversificando las inserciones laborales de sus miembros.

CUADRO No. 4

TIPOS DE FAMILIA SEGUN MODALIDAD DE INSERCIÓN LABORAL DE LA UNIDAD DOMESTICA (Porcentajes)

Modalidad	Nuclear	Nuclear con agregados	Extensa	Otros	Total (N=142)
Informal	13.3	16.7	0.0	0.0	12.7
Asalariada informal	52.0	33.3	77.8	100.0	55.6
Asalariada formal	34.7	50.0	22.2	0.0	31.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta realizada.

La incidencia de la esfera reproductiva también se expresa a otro nivel: en la caracterización del mercado de trabajo como urbano. Hemos visto cómo la mayoría de las actividades realizadas se pueden considerar, del lado de la producción, como urbanas ya que se localizan en Quito. Sin embargo, la inserción de los trabajadores en lo espacial(—urbano) no se limita a apropiaciones territoriales que tienen lugar a través de procesos laborales(10). Por el contrario,

- (9) La modalidad de inserción laboral de la unidad doméstica representa un promedio simple de valores asignados a cada trabajador(a) de acuerdo a su ubicación en el mercado laboral en términos de formalidad/informalidad, en base a las categorías y estratos ocupacionales explicitados en la nota 5.
- (10) Se puede diferenciar distintas inserciones en lo espacial en base a las relaciones y proceso laborales. Así, por ejemplo, los trabajadores asalariados se encuentran ya con espacios pre-establecidos como parte de las condiciones específicas de producción. En cambio, en los casos de pequeños productores y comerciantes, la integración a lo espacial no es pasiva sino activa.

esta inserción es más acentuada en el proceso reproductivo y, sobre todo, a través de la apropiación territorial que se realiza a través de la unidad doméstica y cuyo resultado como espacio es la vivienda(11). Pensamos que el grado de urbanización de la misma nos ayuda a caracterizar a la fuerza de trabajo en relación a esta dimensión y a reinterpretar la visión desde la producción, El Cuadro No. 5 capta precisamente este aspecto(12). En él podemos observar que, aunque la capacidad laboral altamente urbanizada es la que predomina, las otras dos categorías son significativas y, de hecho, casi un tercio está bajamente urbanizada. Son las unidades domésticas donde tienen más peso las relaciones laborales informales (tanto asalariadas como no) las que aparecen como las más urbanizadas. En cambio aquellas donde los trabajadores asalariados formales tienen más incidencia, se da polarización. O sea, la formalidad de la relación laboral no implica, en este caso, una fuerza de trabajo más urbanizada desde la perspectiva de la reproducción. Por lo tanto, vemos que el carácter casi totalmente urbano de este mercado laboral, que se proyectaba del lado de la demanda de la capacidad laboral, se ve relativizado desde su ángulo opuesto.

-
- (11) Aclaremos que la vivienda no representa la única apropiación territorial posible en la esfera reproductiva. El barrio expresa la existencia de otros espacios.
- (12) El grado de urbanización de la vivienda ha sido estimado a partir del cruce de tres variables. En primer lugar, hemos tomado en cuenta la forma de tenencia respecto de la cual —a partir de los resultados de la encuesta— hemos diferenciado entre propietarios y el resto. Segundo, hemos considerado el tipo de vivienda diferenciando —de nuevo en base a los resultados de la encuesta— entre casa o villa y otros tipos. Finalmente, hemos tomado en cuenta lo que hemos denominado modalidad, entendiendo por ella la ubicación de la vivienda en el lote. Al respecto hemos diferenciado aquellas situaciones donde hay una sola vivienda al frente del lote del resto. En el primer caso prima la vía de acceso y se refleja una lógica, claramente, urbana. En otros casos, o el espacio urbano se ha deteriorado por la construcción de otras viviendas en la parte posterior del lote (lo que apunta el fenómeno de turgurización) o la ubicación en el medio o al fondo refleja una lógica más bien de corte rural donde se valoriza los espacios productivos. A partir de estas variables y sus respectivas dicotomías hemos obtenido tres situaciones. En primer lugar, están las viviendas más urbanizadas que incluyen a propietarios que cumplen, al menos, con una de las otras dos condiciones (casa o villa y ubicación al frente). Segundo, las viviendas menos urbanizadas que comprenden los casos de no propiedad que además sólo cumplen, como máximo, con una de las otras dos condiciones. Por último, el resto correspondería a viviendas medianamente urbanizadas.

CUADRO No. 5

**MODALIDAD DE INSERCIÓN LABORAL DE LA UNIDAD DOMÉSTICA
SEGUN EL GRADO DE URBANIZACIÓN DE LA VIVIENDA
(Porcentajes)**

Grado de urbanización	Informal	Asalariada informal	Asalariada formal	Total (N=142)
Alto	44.4	43.0	44.4	43.7
Mediano	33.4	30.4	13.4	25.3
Bajo	22.2	26.6	42.2	31.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta realizada.

3. Sin duda, el mercado laboral es un ámbito donde la influencia de la lógica del capital es innegable. El acceso al mismo, la rotación que sufre la fuerza de trabajo y el valor de cambio que adquiera vienen, en gran parte, determinados por las necesidades de valorización de los capitales particulares existentes. Así, una modalidad basada en la extracción de plusvalor relativo tiende a configurar un mercado laboral donde se desvaloriza la capacidad laboral pero la rotación no es tan alta y el estado puede intervenir, como árbitro, regulando las relaciones laborales. En cambio, modalidades basadas en la producción de plusvalor absoluto o en la intensificación del trabajo limitan la intervención estatal y exigen una rápida reposición de la fuerza de trabajo debido al gran desgaste que ésta sufre. Obviamente, los trabajadores no son meros agentes pasivos en esta dinámica y su acción colectiva lleva a modificar las necesidades del capital. Así, por ejemplo, el orden fordista (implantado en las sociedades capitalistas avanzadas después de la Segunda Guerra Mundial con la tercera revolución tecnológica) a pesar de privilegiar la extracción de plusvalor relativo limitó la pérdida de valor de cambio de la fuerza de trabajo posibilitando el desarrollo de un modo de consumo de masa. Pero lo importante a resaltar es que las orientaciones y comportamientos de los agentes sociales involucrados en el mercado laboral vienen, fundamentalmente, determinados por el

mundo de la producción. Es esta visión la que ha predominado en la mayoría de los análisis.

Sin embargo, la dinámica del capital en sociedades como las latinoamericanas implica ciertas peculiaridades que relativizan lo expresado en el párrafo anterior. Al respecto hay dos fenómenos importantes que señalar. Por un lado, es conocido que no se ha dado un proceso generalizado de proletarización como refleja el fenómeno de la informalidad. Aunque estos trabajadores informales se inscriben dentro de cierta lógica de "funcionalidad" es evidente que el control que el capital puede ejercer sobre esta capacidad laboral es menor que sobre los trabajadores asalariados. O sea, en este caso, la lógica del capital no se impone de manera tan nítida. Por otro lado, es sabido que el proceso de proletarización no es sólo limitado sino también incompleto. En muchos casos, los trabajadores proletarizados no pueden depender, únicamente, del salario porque éste es insuficiente, o sea, no tiene un carácter familiar. Aquí de nuevo estamos ante una situación donde el control del capital sobre la fuerza de trabajo tiende a debilitarse. Por lo tanto, dadas estas características del proceso de proletarización en el marco de sociedades periféricas, no pensamos que el mercado laboral pueda caracterizarse, únicamente, del lado de la demanda, es decir, tomando como único referente el mundo de la producción.

Es en este sentido que en este artículo hemos intentado mostrar que la comprensión del mercado laboral del lado de la oferta es importante. Comprensión que no se debe limitar a sus aspectos más evidentes (la posible heterogeneidad de la fuerza de trabajo en base a sus distintos atributos) sino que debe buscar también factores no tan visibles. Esto nos remite al proceso reproductivo donde podemos descubrir la existencia de otras lógicas sociales no siempre funcionales al capital. La esfera doméstica nos ha mostrado como la lógica de sobrevivencia, que refunde la heterogeneidad del mercado laboral, se proyecta en el mismo redefiniéndolo(13). También, hemos

(13) Señalemos que nuestro intento ha sido primario. El ámbito de lo doméstico es mucho más que un simple promedio del grado de formalidad de las relaciones laborales existentes. Implica también la diferenciación y articulación entre las unidades doméstica, económica y familiar que lo conforman, la existencia de actividades de autosubsistencia, el momento del ciclo familiar (especialmente, en el caso de familias nucleares), etc. Incorporando estas dimensiones se puede afinar mucho más el análisis. Pero el objetivo de este artículo no es la sofisticación analítica sino plantear nuevas proposiciones metodológicas.

visto como lo espacial(—urbano), y en concreto la vivienda, nos ha permitido matizar los grados de urbanización de este mercado(14). Es decir, la reproducción juega un papel mucho mayor que lo que las apariencias mercantiles muestran, y se constituye también, en un referente de orientaciones y comportamientos que debe ser tomado en cuenta.

Finalmente, hay que señalar que la importancia del proceso reproductivo se ve realizada con la actual crisis. En el presente momento son las formas mercantiles las más afectadas como lo expresan los fenómenos del desempleo y de la inflación que, en el fondo, constituyen modalidades de erosión de valores de cambio. Frente a este deterioro de la esfera mercantil, la reproducción (donde prima los valores de uso) se erige como refugio para los trabajadores. Además, con la actual crisis al contrario de la de los años 30, tanto lo mercantil como lo estatal no aparecen como referentes claros que insinúen cuál es la dirección de la reestructuración de la relación capital, y qué tipo de orden social se está gestando. En este sentido, tal vez resulte más fructífera que comencemos a proyectar nuestras miradas desde la reproducción.

(14) Aquí de nuevo cabe mucho más sofisticación analítica. Respecto a la vivienda hay otro aspecto que habría que incorporar: su condición de hábitat. Además, como ya hemos señalado, la apropiación del territorio no se agota con la vivienda. El barrio expresa la producción de otros espacios.

BIBLIOGRAFIA

- NUN, J. (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, No. 2.
- MARX, K. (1975): *El Capital*, Vol. 3, (Madrid: Siglo XXI).
- MUNOZ, H. y DE OLIVEIRA, O. (1979): "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina", en R. Kaztman y J.L. Reyna (comp.): *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, (México: El Colegio de México).
- PEREZ SAINZ, J.P.(próxima publicación): *Entre la fábrica y la ciudad*, (Quito: El Conejo).
- SINGER, P. (1976): "Elementos para una teoría del empleo aplicable a los países subdesarrollados" en P. Souza y V. Tokman (coord.): *El empleo en América Latina*, (México: Siglo XXI).
- SOUZA, P. y TOKMAN, V. (1976): "El sector informal urbano" en Souza y Tokman (coord.): *El empleo*.
- TOKMAN, V. (1979): "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en Kaztman y Reyna (comp.): *Fuerza de trabajo*.

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 usuales las de 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.

EL COMERCIO MINORISTA EN GUAYAQUIL, SU PROBLEMÁTICA SOCIO-ECONOMICA Y FORMAS DE ORGANIZACION

Guadalupe Rojas Navas*

INTRODUCCION

El presente trabajo cumple el papel de entregar un aporte que permita el conocimiento aproximado de la realidad social en que se desenvuelven los comerciantes minoristas que por muchos años vienen trabajando por las calles y plazas de la ciudad de Guayaquil, donde un gran número de familias que habitan en los suburbios y tugurios subsisten gracias a esta actividad, la que cada vez está cobrando importancia por el elevado número de pobladores que incorpora día a día en forma masiva.

Esta investigación tuvo como universo de estudio a los comerciantes minoristas que están agrupados en las organizaciones populares de la ciudad (6.005 vendedores). Esta labor que se desarrolló en forma participativa conjuntamente con las organizaciones conllevó cerca de un año (1984), durante el cual se obtuvo algunos logros significativos, entre estos: el conocimiento de la realidad interna de la unidad microcomercial, sus restricciones, sus formas de articulación con los demás sectores de la economía, el papel vital de la organización popular frente a sus reivindicaciones y la intervención del Estado, y la repercusión de esta situación ocupacional en las propias condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y en particular en la vida familiar.

En Guayaquil, según investigaciones efectuadas anteriormente en el suburbio y en los tugurios de la ciudad, se estima que aproxi-

* Investigadora principal quien trabajó conjuntamente con el equipo de asistentes de investigación: Eco. Leonor Coronel, Eco. Isabel Chica, Sr. Víctor Aguirre.

madamente están laborando 120.000 habitantes en el comercio minorista, quienes desempeñan sus tareas en los mercados urbanos, suburbanos, ferias libres, bahías, vía pública, tiendas, kioskos, ya sea en la venta ambulante o en puestos fijos y semifijos. Estos vendedores ofrecen productos alimenticios y manufacturados, los que en gran medida están orientados a satisfacer la demanda de la población de bajos y medianos ingresos.

Según la Ley de Transacciones Mercantiles vigente se denomina "pequeño comerciante" a los vendedores que manejan un capital menor a 500.000 sucres. Con respecto a los integrantes de este universo prácticamente se los define "microcomerciantes" cuyas principales características son las siguientes:

El tamaño del negocio es pequeño, su volumen de ventas no pasa de los 150.000 sucres mensuales, el capital de giro no pasa de los 200.000 sucres. La relación capital/número de trabajadores es inferior a los 30.000 sucres, (veinte veces menor a las grandes empresas comerciales).

El trabajo constituye un medio de supervivencia familiar, apenas permite recuperar los costos en que se incurre en el negocio, obteniéndose así bajas o nulas tasas de ganancia, cuyo destino se dirige en alto porcentaje a los prestamistas y proveedores, lo que impide ahorrar o acumular capital.

Existe un uso intensivo especialmente de la fuerza de trabajo familiar, la misma que es subremunerada con ingresos que apenas le permiten subsistir. La presencia del trabajo asalariado es mínima. Carecen de los servicios sociales elementales entre estos el seguro social, protección legal y demás servicios de asistencia técnica y crediticia. En general, estos micronegocios están sujetos a constantes formas de represión que perjudican su estabilidad.

PERFIL DEL COMERCIANTE MINORISTA

ORIGEN Y CONDICION MIGRATORIA:

En gran parte el comerciante minorista proviene de centros poblados de fuera de la ciudad de Guayaquil, pues según la información de la investigación realizada: de cada 100 vendedores, 63 son migrantes y 37 son guayaquileños, tal como se puede apreciar en el Cuadro siguiente:

GUAYAQUIL CONDICION MIGRATORIA DE LOS COMERCIANTES MINORISTAS

(Según los lugares de venta)

	Mercados Urbanos	Mercados Sub-urbanos	Ferias Libres	Bahías	Vía Pública	Total
	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o
No Migrantes	47	37	54	24	32	37
Migrantes	53	63	46	76	68	63

FUENTE: Encuesta ILDIS-IE y P. 1984.

ELABORACION: El Autor.

Con preferencia los migrantes están concentrados para la realización de la venta diaria en las Bahías, Vía Pública y Mercados Sub-urbanos, lugares a los que han ingresado por lo general como vendedores ambulantes con un mínimo capital y sin ninguna protección legal.

Un 65% de los comerciantes migrantes tienen más de 10 años de haber vivido en la ciudad de Guayaquil, es decir, son migrantes antiguos cuyos valores, costumbres y aspiraciones ya son propios de un habitante ciudadano, por lo que su inserción en la estructura social urbana es muy avanzada.

Razón por la que según George Martine(1) podrían ser ya catalogados como nativos debido a que tienen más de 10 años de residencia en la localidad.

(1) Martine George, "Movilidad espacial y ocupacional en Brasil: aspectos sustantivos y metodológicos, Brasil 1979.

SEXO

En Guayaquil, por lo general una gran parte de los comerciantes minoristas son hombres, apenas 30 de cada 100 comerciantes son mujeres (Cuadro No. 2).

GUAYAQUIL
COMERCIANENTES MINORISTAS SEGUN SEXOS
AÑO: 1984

	Mercados Urbanos	Mercados Sub-urbanos	Ferias Libres	Bahías	Vía Pública	Total
	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o
Masculino	70	68	38	85	68	70
Femenino	30	32	62	15	32	30

FUENTE: Encuesta ILDIS- IIE y P. 1984.

ELABORACION: El Autor.

Por lo que se observa la actividad de comerciantes constituye una fuente principal de empleo e ingresos para los hombres y su familia. La participación de la mano de obra femenina es de menor significación. La mujer según el estudio prefiere vender en las ferias libres y en los mercados productos alimenticios, en mínima incidencia ingresa a trabajar en las llamadas bahías.

La mujer en general encuentra una serie de limitaciones para poder trabajar, entre estas, a más de la falta de calificación de mano de obra es importante señalar la falta de servicios de apoyo indispensables, en especial, para la mujer madre o jefe de familia, quien necesita de alguien que la reemplace en las tareas domésticas y en el cuidado de sus hijos menores, o que se establezcan guarderías infantiles, casas cunas, comedores populares, en los lugares de trabajo o en el barrio donde reside.

NIVEL DE EDUCACION

Según los estudios efectuados, un 97% de la población comer-

ciente es alfabeto, pues el 50% han recibido instrucción primaria e instrucción secundaria un 38%, mientras que uno de cada cien comerciantes asistió a un colegio técnico y solamente ocho de cada cien han tenido acceso a las Universidades.

El porcentaje de analfabetos es apenas del 3%.

Esta información demuestra el alto nivel de escolaridad que posee esta población, lo cual mantiene relación con el grado de inserción cultural urbana que posee. Sin embargo cabe señalar, que una tercera parte de los comerciantes si bien ha tenido acceso a la instrucción primaria no ha podido completar sus estudios en este nivel. Esta situación afecta especialmente a quienes vienen trabajando en los mercados y ferias libres.

**COMERCIANTES MINORISTAS SEGUN NIVEL DE INSTRUCCION
AÑO: 1984**

	Mercados Urbanos	Mercados Sub- urbanos	Ferias Libres	Bahías	Vía Pública	Total
	%	%	%	%	%	%
Analfabetos	—	—	—	—	11	2
Primaria	67	53	54	36	46	50
Secundaria	27	37	38	58	29	38
Técnico					4	1
Superior	6	10	8	6	11	8

FUENTE: Encuesta ILDIS-IE y P. 1984.
ELABORACION: El Autor.

Se observa la carencia de cursos intensivos de educación de adultos que permitan a los comerciantes la terminación de su instrucción primaria al igual que la falta de programas de capacitación en servicios, es decir, que complementen sus conocimientos en contenidos pedagógicos que contemplen aspectos tanto de contabilidad básica y de costos así como de administración y ventas en general, que coadyuvarían al mejoramiento del negocio.

Es importante el rescatar la participación del comerciante con instrucción superior en el desempeño de esta actividad informal lo que demuestra cómo la carencia de fuentes de empleo obliga a tra-

bajar a profesionales.

SITUACION HABITACIONAL

El 70% de los comerciantes minoristas habitan en las áreas suburbanas de la ciudad de Guayaquil, incluyéndose el Guasmo, Mapasingue y Durán, estas últimas en proceso de consolidación. Solo el 30% habitan en el casco urbano de la ciudad. Cabe anotar que en los barrios del tugurio central, básicamente residen los vendedores de los mercados urbanos (37%) y los de la vía pública (43%) alrededor de los lugares de venta.

Quienes habitan en los suburbios, que en la mayoría son los vendedores de las ferias libres, mercados suburbanos y bahías particularmente lo hacen en condiciones infrahumanas y carentes de servicios básicos, como agua potable, luz, alcantarillado, pavimentación de las vías de acceso a las viviendas, áreas verdes y demás servicios sociales como dispensarios médicos, centros educativos, guarderías, etc.

ANTECEDENTES OCUPACIONALES

Más de la mitad de los comerciantes minoristas (54%) ya anteriormente habían venido trabajando en otras ocupaciones, así en el sector formal de la economía laboraron aproximadamente un 69%, como podemos apreciar en el presente Cuadro.

ACTIVIDADES ANTERIORES EN QUE TRABAJABAN LOS COMERCIANTES MINORISTAS

Actividad	%
Obrero	15
Artesano	9
Empleado	39
Trabajador de la construcción	15
Agricultor	12
Servicios personales	4
Transporte	2
Otros	4

Es decir, desempeñando las labores de obreros, empleados públicos o privados, trabajadores de la construcción donde gran parte fueron despedidos intempestivamente. El resto, un 31% han labrado como artesanos, agricultores, en servicios personales (empleo doméstico o guardería) en el transporte y en otras actividades, quienes en gran parte han ingresado a la actividad comercial en búsqueda de oportunidades de trabajo con mejor rentabilidad.

El resto, el 46% restante, no han realizado ninguna actividad ocupacional, siendo su puerta de entrada al mercado de trabajo, la actividad comercial, yendo a trabajar con preferencia a las Bahías y Ferias Libres.

PROBLEMATICA SOCIO—ECONOMICA DEL PUESTO DE TRABAJO

Localización

Los comerciantes minoristas desarrollan o establecen la gran parte de sus puestos de ventas en lugares en que se tiene mejor acceso a la clientela, se decir, con preferencia donde circula o se concentra la población que consume o necesita potencialmente de sus productos o servicios.

Es así, que el lugar de venta preferido es el centro de la ciudad. Al no tener acceso a los centros comerciales de mejor calidad y presentación, el comerciante se ve obligado a ocupar las aceras en: la vía pública, en los soportales, en los alrededores de los grandes centros comerciales, oficinas, lugares donde se presentan espectáculos o eventos deportivos, etc. En algunos casos, como son los que corresponden a los vendedores de alimentos, se ha logrado la construcción de mercados, mercadillos con la intervención del Municipio, después de una ardua lucha en los trámites para su obtención. El resto, los vendedores de los mercados suburbanos y ferias libres, han logrado establecerse en las áreas marginadas de la ciudad, donde han fijado sus puestos de trabajo gracias a su propio esfuerzo y al apoyo en cierta medida de agrupaciones promejoras barriales de estas áreas indicadas.

Problemas:

- El puesto de trabajo es muy reducido, en los casos de los vendedores que tienen puestos fijos no pasan de los 6 metros por cada establecimiento o espacio en la acera.
- Hay una fuerte competencia entre los vendedores ambulantes y vendedores con puestos fijos, la clientela muchas veces prefiere comprar a los vendedores ambulantes, quienes por no tener costos de alquiler, impuestos, venden a bajos precios sus productos, entregando a su vez ágilmente la mercadería.
- En lo que se refiere a las condiciones de infraestructura y servicios, estas son muy precarias; así, en el caso de los mercados se presentan los siguientes obstáculos: carencia de servicios de basura y limpieza de los establecimientos, carencia de servicios higiénicos y suficiente agua potable, así como de servicios de canalización, falta de adecuación física de dichos mercados.
- En los mercados suburbanos: ausencia de los servicios vitales, de infraestructura como: agua potable, alumbrado público, canalización y pavimentación de las vías de acceso a los puestos de venta y a los propios mercados.
- En muchos casos se requiere la construcción y adecuación física de dichos mercados, así como la legalización de los propios terrenos donde están ubicados. Cabe anotar que gran parte son construidos con caña bambú.

En cuanto a las bahías y vía pública, la problemática con respecto a la localización es muy aguda. Si bien pocos comerciantes tienen una ubicación semiestable ocupando las calles (Franco, Mejía y Huayna Capac, y Villamil) y trabajando bajo la protección de toldas improvisadas o en casetas. Esta realidad no se puede generalizar pues hay un contingente masivo de minoristas que laboran en las aceras en forma semiambulante, quienes a través de sus organizaciones están luchando tanto por la legalización de sus puestos de trabajo como por la construcción de centros comerciales populares en sitios adecuados (esto último es una aspiración planteada al Estado).

Otra dificultad latente es la distancia del puesto de trabajo al lugar de abastecimiento de los productos, lo que como se verá más adelante afecta con mayor frecuencia a los vendedores de los mercados suburbanos y ferias libres ubicados en sitios alejados, lo que incrementa sus costos de movilización, disminuyendo sus ingresos.

Uno de los temores a los que tienen que enfrentarse gran parte de los comerciantes minoristas, es la reubicación de sus puestos de trabajos o desalojos. Al respecto, constantemente han sufrido amenazas por parte de las autoridades, problema que deberá solucionar el Estado, pero que no lo ha enfrentado y atendido debidamente, constituyendo, más bien, una plataforma o caldo de cultivo para los ofrecimientos de los políticos en búsqueda de clientela electoral o a base social.

Situación Legal

FORMAS DE OBTENCION DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

Formas de Obtención	%
Por compra a otro comerciante	16
Concedido por el Municipio	23
Concedido por la Organización	37
Por ocupación y lucha para establecerse en el puesto	22
Por alquiler	1
Otros	—
TOTAL	100

FUENTE: Encuesta a comerciantes minoristas de Guayaquil. Año 1984.

ELABORACION: El Autor.

Según los resultados de la investigación de campo efectuada, apenas el 23% de los comerciantes minoristas propietarios de los negocios han obtenido sus puestos por el trámite directo ante el Municipio, el mismo que ha facilitado los respectivos permisos o matrículas después de largo tiempo.

Por lo expuesto, se comprueba que la M.I. Municipalidad no ha solucionado hasta el momento el problema de la legalización de los puestos de trabajo, (esta información además se respalda con los datos fáclitados por las propias organizaciones), pues sólo una pequeña parte de la globalidad del comercio minorista en la ciudad ha obtenido el catastro o permiso permanente de trabajo .

La gran mayoría carece de locales y de certificados de legalización, ocupando por ello las aceras de las calles, portales y vía pública. En general, poseen permisos provisionales de ocupación cuya duración es muy corta, perdiendo su validez algunas veces al año, por lo que el comerciante está sujeto a multas, desalojos, coímas o forzamiento de sobornos, decomiso de mercaderías, en general sometidos a una constante represión.

Actualmente, son las organizaciones o asociaciones del comercio minorista las que han asumido totalmente la tarea de la defensa de los puestos de trabajo, las mismas que se han fundado y trabajan en torno a esta reivindicación.

Formas de propiedad del negocio

Según la investigación efectuada la forma de propiedad predominante del negocio es la unipersonal (920/o), siendo una mínima parte (80/o) en forma asociativa a nivel familiar. Estas formas de propiedad carecen completamente de personería jurídica, guardando una gran diferencia con los negocios del alto comercio, los que sí son registrados en los organismos competentes del Estado, adquiriendo sus respectivas personerías jurídicas bajo diversas formas: compañías limitadas, compañías anónimas, firma privada unipersonal, etc.

Esta limitación agudiza la problemática socio-económica del negocio minorista, impidiendo la celebración de convenios o contratos para trámites importantes como son los contratos de comercialización en compra y venta, obtención de crédito, abastecimiento de mercadería, etc.

Se observa la no existencia de formas asociativas jurídicas que protejan al comerciante específicamente en su actividad, hasta el momento las organizaciones si bien reconocen necesidad de la conformación de cooperativas o formas asociativas diversas para el proceso de comercialización, abastecimiento, ahorro y crédito, etc.; no

han efectuado pasos concretos para su conformación.

EL MERCADO

La oferta

Los comerciantes de mercados urbanos y suburbanos así como los de ferias libres, la gran parte se dedican a la venta de los productos de primera necesidad como son alimentos que componen la canasta familiar, elemental diaria. Entre estos productos, con mayor importancia, se expenden: abarrotes, carnes, legumbres, mariscos, frutas y comidas preparadas. Cabe señalar que alrededor o dentro de los mercados, pero en menor volumen, los minoristas también venden artículos de bazar, que son necesarios para el consumo familiar.

En las llamadas Bahías: los minoristas básicamente venden productos manufacturados procedentes tanto de la industria nacional así como de la extranjera. Casi las dos terceras partes se dedican a la venta de ropa confeccionada y calzado la tercera parte restante venden electrodomésticos, artículos de bazar, conservas, artículos de locería, cristalería, cosméticos y otros artículos en menor volumen.

Las Bahías constituyen uno de los centros principales de la ciudad de Guayaquil, en este lugar interviene en gran proporción el comercio minorista y además debido a la ventajosa posición adquirida gracias a su trabajo comercial en los últimos años, ha venido incorporándose también el alto comercio, a través de almacenes y diferentes puestos de distribución, los que en gran parte venden mercaderías importadas.

El Abastecimiento del producto

El proceso de abastecimiento juega un papel significativo en el negocio minorista. En lo que corresponde a los productos de primera necesidad como es el caso de los alimentos, en el presente estudio, se han efectuado las siguientes observaciones:

En los mercados urbanos, suburbanos y ferias libres, de cada 10 minoristas que venden, 7 dependen de los mayoristas. Por lo general, estos distribuyen sus productos directamente en los princi-

pales mercados urbanos de la ciudad (mercados Central, Sur y Machala).

En 1974, en el censo efectuado por AITEC, en Guayaquil se identificó a 400 mayoristas que concentraban la comercialización de alimento de la ciudad, de los cuales un 38% vendía estrictamente al por mayor y un 62% realizaban sus ventas al por mayor y al por menor, al mismo tiempo, en puestos fijos del mercado.

Este sector a su vez monopolizaba la distribución de los siguientes productos: granos, alimentos procesados, frutas y hortalizas, carbohidratos y productos de origen animal, siendo muy pocos los que se dedican a la distribución de sólo uno o dos productos.

Según las organizaciones, en la actualidad todavía continúa esta forma de concentración en la comercialización de los productos. El minorista al depender en alto grado del mayorista, está sujeto a la constante subida de los precios de los productos, los que varían exageradamente, agudizándose, este problema cada vez; además un sistema de control justo de este, no existe.

En las bahías y en la vía pública, por la naturaleza diferente del tipo de producto que se ofrece la situación de abastecimiento es otra.

En la bahía, cerca del 40% tienen como proveedor principal a las grandes casas comerciales distribuidas y un 18% depende de los importadores directamente, un 12% de las fábricas, y el resto, de menor significación se abastece de revendedores pequeños (12%), del puerto o fronteras (6%) y también de pequeños productores o artesanos (12%).

Al respecto es importante el papel que juega el comercio en estos lugares y su relación directa con grandes empresas del alto comercio y la industria (de productos nacionales o importados).

En realidad como las organizaciones lo manifiestan, el minorista cumple una función significativa en la circulación de las mercancías, gracias a él una gran variedad de productos puede llegar fácilmente al consumidor final sin mayores complicaciones para el que compra.

En la vía pública

De cada 10 comerciantes, 4 compran al revendedor pequeño, y a empresas distribuidoras mayoristas y el resto en menor volumen,

compra a los importadores y artesanos.

Formas de compras de los productos y plazos de pagos de los mismos:

Es mayoritaria la compra al contado de los productos, el resto, un 42% de los negocios investigados, tienen acceso a crédito por parte de sus proveedores, con plazos de pago con un promedio que apenas llegan a un mes. Sin embargo, es importante anotar, que en los mercados el plazo de pago se alarga un poco más, no así en el caso de las bahías y ferias libres que tienen plazos de una semana o máximo 15 días.

Esta forma de pago (al contado) constituye un incentivo para el surgimiento del chulquero o prestamista, quien facilita el crédito para la compra de la mercadería en forma "oportuna" pero con altos intereses como se verá más adelante.

Debido a que los comerciantes minoristas poseen un pequeño capital de trabajo, el 51% de los negocios adquieren sus productos semanalmente y cada día el 36% en pequeños volúmenes, lo que implica una gran pérdida de tiempo en el proceso de compra, un incremento en los costos de transporte, coadyuvando a disminuir significativamente los ingresos obtenidos en el negocio.

Las mismas condiciones de financiamiento del negocio impiden a los minoristas el otorgar la mercadería a crédito a la clientela. Según la investigación, de cada 10 comerciantes sólo uno facilita crédito, en consecuencia no pueden elevar los niveles de venta, saliendo favorecidos en estos casos los otros establecimientos comerciales que si tienen recursos económicos para facilitar créditos y mantener un amplio stock de mercadería, lo cual permite dar ventaja al competidor.

Situación futura de la oferta

Con respecto a los productos que se ofrecen, se presenta un grave problema en los mercados y ferias libres que es la tendencia a la escasez y especulación que se efectúa con los productos alimenticios, lo que en cierta medida genera dificultades en la estabilidad de los negocios. Esta tendencia relacionada con la competencia, por un

lado, del vendedor ambulante quien cada día prolifera alrededor de los mercados, por otro lado, el surgimiento de comisariatos, supermercados, grandes despensas, etc., que acaparan la producción va a tener incidencia en la probable baja del rendimiento futuro del negocio del minorista.

Uno de los mayores problemas en especial que afecta a los vendedores de productos alimenticios de Mercados Suburbanos y Ferias libres, es la subida de los precios en forma constante, los mismos que sufren un alto incremento desde su lugar de origen hasta llegar a manos del minorista, a esto se añade la dificultad en el abastecimiento, provocada por la especulación y su escasez, situación que tiene que ver con la perjudicial estructura productiva y de comercialización que predomina en nuestro país.

Otro problema es la variación de la calidad del producto, el comerciante se ve obligado a aceptar productos de regular calidad, existiendo una ausencia de este tipo de control por parte del Estado en el proceso de distribución mayorista-minorista. Otro problema es, la dificultad para conseguir transporte en forma oportuna y a un precio favorable para el traslado de los productos desde el lugar de abastecimiento hasta el lugar de expendio al consumidor.

En lo que respecta a las bahías y vía pública se presentan los siguientes problemas, además de algunos anotados anteriormente. Según las organizaciones populares, el problema es el predominio de la forma de pago, al contado y el pago a crédito a un plazo (máximo a 15 días), lo que conlleva a no poder obtener el producto en cantidades significativas que permitan mejorar los ingresos del comerciante, originando además como ya se anotó anteriormente, la dependencia del prestamista o chulquero.

La demanda

La actividad de los comerciantes minoristas, según la presente investigación está orientada a satisfacer en gran parte la demanda de la población de bajos y medianos recursos económicos, teniendo mayor preferencia los primeros consumidores quienes forman parte de la clase trabajadora que no tiene acceso por su capacidad económica a los centros del alto comercio.

En este estudio, básicamente se han caracterizado dos tipos de venta, los de productos alimenticios y los manufacturados. La dinámica social de la demanda de estos productos se presenta con ciertas diferenciaciones debido a la naturaleza y uso variado de los mismos. En el caso de la venta de alimentos que con preferencia expanden en mercados urbanos, suburbanos y ferias libres, por ser productos de primera necesidad y de consumo familiar diario, responde con preferencia a una demanda urgente cuyo proceso de comercialización no exige mayor publicidad y formas de incentivación al consumidor. En lo que corresponde a la venta de productos manufacturados, esto prácticamente requiere un cierto proceso de promoción para la consolidación de su demanda la que tiene un carácter de cierta pasividad, con un comportamiento inclusive inestable por las variaciones que se dan en cuanto al volumen de venta durante el año; tendiendo a incrementarse en épocas de fiestas cívicas y religiosas propias del período de verano (mayo a diciembre), alcanzando su máximo volumen en diciembre. Descendiendo en época invernal, en meses de nula actividad escolar, festiva y en ciertos casos laboral (se ha observado que con preferencia en estos meses la clase trabajadora sale de vacaciones), el volumen de venta llega en los mismos al mínimo. Además el tipo de manufactura que se vende se diversifica varias veces al año.

El promedio de ventas que se efectúan a nivel global durante cada mes es de 101.358 sucres, por cada establecimiento. Según el cuadro siguiente, se observa que de acuerdo a los lugares de venta este volumen tiene ciertas variaciones:

**NIVELES DE VENTA DE COMERCIO MINORISTA SEGUN
LUGARES DE COMERCIALIZACION**
(durante un mes)

Niveles de Ventas en sucres	LUGARES					
	Mercados		Ferias	Bahías	Vía Pública	Promedio Total
	Urbanos	Sub-urbanos				
	%	%	%	%	%	%
10.000 - 40.000	17	5	23	24	39	23
40.001 - 80.000	33	47	31	38	32	35
80.001 - 100.000	7	21	8	9	4	9
100.001 - 150.000	30	11	15	7	11	15
Más de 150.000	13	16	23	27	14	18

FUENTE. Ibid.
ELABORACION. Ibid.
Fecha. Mayo de 1981.

Los vendedores de productos alimenticios especialmente de los mercados urbanos logran un mayor volumen de ventas en relación a los demás, pues el 43% venden más de 100.000 sucres al mes. Estos puestos por lo general tienen mejores condiciones de ubicación, presentación y acceso a la demanda activa poblacional.

Se nota también la importancia cuantitativa de las ventas de las ferias libres, pues un 38% expenden más de 100.000 sucres al mes, no así las ventas de los mercados suburbanos, las que tienen una menor significación, lo que guarda relación con su complicada ubicación en barrios suburbanos en la periferia de la ciudad, los que se dirigen a satisfacer la demanda de una población con un bajo poder adquisitivo, a su vez las condiciones de infraestructura son muy precarias y el acceso a la clientela tienen una mayor dificultad en el período invernal, tiempo en que bajan considerablemente las ventas.

En cuanto a los productos manufacturados, estos mantienen una relativa minoría con respecto al volumen de venta de los alimentos (según estimaciones, su información no puede ser considerada íntegramente confiable por las fluctuaciones constantes de este volumen, numerosas veces durante el año, llegando a extremadas diferencias en sus diferentes épocas) sin embargo lo que sí se evidencia es un alto volumen de ventas en las Bahías. En la vía pública, en la que interviene parte del comercio minorista ambulante el ingreso por ventas para 7 de cada 10 vendedores fluctúa entre 10.000 y 80.000 sucres mensuales, debiendo recañarse que en ese sector existe una alta dependencia del abastecimiento de los productos por parte de los revendedores

Sobre los precios:

En cuanto a la fijación de los precios, el minorista establece un incremento sobre el costo de la mercadería. Según la investigación el 80% de los vendedores que expenden productos alimenticios incrementan un porcentaje que no pasa del 30%, en el caso de las Bahías y vía pública este incremento no pasa del 40%. Este porcentaje de recargo al costo de la mercadería tiene su justificación, pues, en el mismo se contempla básicamente los gastos de transporte, luz, agua, pago de alquileres, pago por almacenamiento, remuneraciones, pago de los impuestos multas y un margen mínimo que retira para sí el minorista.

Cabe señalar que no existe un patrón en forma establecida para la fijación definitiva de los precios, existiendo una variación constante de los mismos de un negocio a otro al mismo tiempo.

En el caso de los vendedores de productos alimenticios, hay una variación constante de precios alentada por el acaparamiento y especulación por parte del mayorista y cadena de intermediarios. Esto permite asegurar que en el proceso de comercialización la variación de los precios realmente se origina en el propio mayorista, desarrollándose con la intervención de los intermediarios. Este fenómeno se da tanto en los productos alimenticios como en los manufacturados lo que tiende a afectarles porque son ellos quienes están sometidos al mayor control y regulación en los precios y demás mecanismos de represión por parte del Estado, el que prefiere imponer sus reglas con mayor dedicación al minorista y no al mayorista del alto comercio y gran industria, o centro productor dando preferencia y apoyo al avance de los propietarios del capital comercial.

La competencia

Este es otro de los problemas de mayor preocupación, la competencia se efectúa sobre y al interior del comercio minorista, que obliga muchas veces a bajar los precios y disminuir sus ingresos. En el caso de los productos alimenticios la competencia se presenta por parte de los vendedores ambulantes frente a los vendedores de negocios establecidos, y además por la presencia de los centros de comercialización moderna (supermercados, comisariatos y grandes despensas).

En la venta de productos manufacturados cabe señalar que los minoristas al establecer sus negocios en determinados lugares de la ciudad han permitido el incremento de su rentabilidad espacial, lo cual ha sido oportunamente aprovechado por el alto comercio, el que también se está introduciendo poco a poco con sus establecimientos, tratando de adoptar las mismas características, que se adecuen a las preferencias del consumidor. Se incentiva así cada vez más la lucha por la apropiación del espacio urbano rentable comercialmente, lo que explica el desarrollo simultáneo de acciones de desalojo, reubicación y represión en general para los minoristas que laboran en estos lugares por algunos años.

ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES Y SU FINANCIAMIENTO

En el comercio minorista básicamente la inversión que se efectúa por cada negocio está dirigida en un 90% para su uso como capital de giro o capital de operaciones, pues el minorista en una nula o mínima parte destina para el capital fijo equipamiento mínimo en balanzas (74%) refrigeración (15%) de los negocios, esto en el caso de los vendedores de alimentos y equipamiento de estantes, para los vendedores de productos manufacturados. Las condiciones de inestabilidad en que laboran impide a los minoristas efectuar este tipo de adquisiciones considerando además la carencia de suficiente capital para invertir.

Si analizamos según lugares de venta, podemos observar que en los mercados urbanos y suburbanos y ferias libres no existen prácticamente equipos de refrigeración para los alimentos, en especial para las carnes, mariscos, legumbres, frutas y verdulería en general, productos de rápida descomposición. Se debe señalar que los comerciantes de carnes y mariscos dependen de frigoríficos privados que implican un alto costo, lo que constituye un imperativo para su exigencia de un frigorífico municipal.

En lo que respecta a las bahías y vía pública casi no existen locales equipados, poseyendo estos sólo una pequeña parte de los comerciantes.

Por lo expuesto, el destino del capital invertido se dirige a la compra de mercaderías, gastos de transporte, luz, agua, pagos de arriendo, de local y bodegas, pago de impuestos y multas, en general gasto de operación, los que varían cuantitativamente durante cada día o mes.

EL CAPITAL INICIAL, SU MONTO, ORIGEN Y FINANCIAMIENTO

El promedio de capital inicial con que se fundaron los negocios, según el estudio es de aproximadamente S/. 15.800.00. Considerando que el 85% de los negocios de los mercados y ferias se iniciaron con un máximo de 10.000 sucres de capital. En las bahías el 60% de los negocios de igual forma en su inicio necesitaron esa misma cantidad, y en la vía pública en las mismas condiciones eco-

nómicas, el 82% de los negocios.

En cuanto a las fuentes de financiamiento para establecer el negocio minorista se recurrió a las siguientes formas: el 61% obtuvo su pequeño capital como producto de sus propios ahorros personales; el 20% tuvo que recurrir a préstamos a sus familiares y amigos; un 9% obtuvo el dinero como parte de la liquidación de su trabajo anterior; el 8% con el crédito directamente facilitado por los proveedores de mercaderías; y a penas un 2% lo hizo con préstamos otorgados por la banca privada.

Durante el desarrollo del negocio, para no perder el empleo y para poder subsistir en el mismo puesto de trabajo sacrificadamente adquirido, un 70% de los comerciantes, —una mayoría—, se han visto obligados a depender históricamente de los préstamos y sufrir la preocupación constante por las deudas adquiridas.

EL CAPITAL ACTUAL, SU MONTO Y FINANCIAMIENTO

Según los estudios efectuados, respecto al monto del capital actual invertido en los negocios minoristas, se estima que su promedio es de aproximadamente S/. 45.016,00 el mismo que se describe a continuación:

CAPITAL ACTUAL DEL NEGOCIO

CAPITAL	%
De hasta 10.000 sucres	42
De más de 10.000 a 30.000 sucres	27
De más de 30.000 a 60.000 sucres	16
De más de 60.000 a 100.000 sucres	8
De más de 100.000 sucres	7
Total	100

FUENTE: Encuesta a comerciantes minoristas de Guayaquil, Año 1984.
ELABORACION: El Autor.

Según se observa en este cuadro aproximadamente el 70% tiene un capital actual menor o igual a los 30.000. La parte restante (30%) de menor significación ha logrado un mayor capital actual, lo que permite tener un cierto rendimiento en su negocio relativamente.

Cabe anotar que en las bahías se presentan ciertos casos de inversión de altos capitales. En los mercados y ferias el monto de inversión, generalmente es menor a los 30.000 sucres (80%). En estos lugares si bien el volumen de capital no es muy alto este es muy bien utilizado, con un nivel de rotación sumamente significativo como se observará más adelante, caracterizándose esta situación por el tipo de venta al menudeo y en forma intensiva cada día por tener una demanda muy activa debido a la naturaleza de sus productos, teniendo un gran contraste con el uso del capital que se da en las bahías y su nivel de rotación.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento del negocio minorista, constituye una situación de mucha significación en el rendimiento del negocio por la problemática que se presenta. Casi la mitad de los comerciantes minoristas se ven obligados a recurrir al prestamista o chulquero (49%), quien diariamente visita sus negocios ofreciendo sus créditos sin mayores "complicaciones" y cuando necesita el comerciante, pero en cambio se presenta un gran problema, el pago inmediato de los más altos intereses, los que en la mayoría de los casos según la información de los propios comerciantes y sus organizaciones sobrepasa a una tasa de interés del 25% mensual, la cual es cobrada a través del descuento en los mismos préstamos, al momento que estos se entregan.

Apenas un 14% de los negocios, aproximadamente, tienen acceso al crédito institucional de entidades financieras existentes, (pues de cada cien comerciantes, solo ocho han tenido préstamo de la banca comercial y sólo seis de las cooperativas de ahorro y crédito).

El resto de los negocios (37%) depende del crédito en mercadería otorgado por los proveedores (mayoristas o grandes distri-

buidores). El que si bien nominalmente no exige intereses en realidad, estos sí son cobrados a través del recargo en el precio de la mercadería vendida, por lo que resulta en la mayor parte de los casos el interés más honeroso (según investigaciones superaba al rango de más del 20% anual).

Plazos del crédito

Según el estudio efectuado actualmente, por lo general los plazos de los créditos son muy cortos, en el caso de los chulqueros, estos son máximo de 15 a 30 días. En el caso de los proveedores el 90% tiene como plazo el máximo de 1 mes, extendiéndose a veces hasta 3 meses, dependiendo esto del tipo de productos que se adquiere, es decir si los productos tienen mayor duración en la venta, se da un mayor plazo en los créditos, esto en lo que respecta a los productos alimenticios (abarrotes). En el caso de carnes, frutas y verduras, máximo es de 1 semana dicho plazo.

A pesar de que el minorista no es favorecido por el crédito institucional, cuando él tiene que proteger su dinero lo deposita en estas instituciones financieras. Así según el estudio, el 50% deposita su dinero en la banca privada, el 6% en el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y el 9% en la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Una tercera parte guarda en su casa, y en otros lugares un 4%.

Destino del crédito

Como se puede observar, el crédito básicamente está destinado para la obtención de la mercadería, comprobándose una vez más que la carencia de este es el mayor problema que afecta en el bajo rendimiento del negocio.

SITUACION DE LA MANO DE OBRA

Remuneraciones

La remuneración que obtiene el comerciante minorista en el negocio surge como producto de la diferencia entre ingreso por venta de la mercadería y su costo total en el que se incluye los gastos de operación del proceso de comercialización (excluyendo el pago de mano de obra). Considerando que en cada uno de estos negocios laboran un promedio de 1.6 personas por negocio, la remuneración que recibe cada trabajador es de aproximadamente 6.711,00 sucres durante cada mes.

Por lo que se puede apreciar esta remuneración realmente es muy baja, pues en la práctica por día el comerciante recibirá un ingreso que va de los 200.00 a los 400.00 sucres diarios, con los que apenas puede alimentar a su familia y reponer sus energías para continuar su jornada de trabajo. Dicha remuneración apenas constituye el 40% del salario real que necesita una familia para subsistir (con 5 miembros), el mismo que según el Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas de la Universidad de Guayaquil es de aproximadamente 16.500,00 sucres. (En el mes de abril de 1984).

Como ya se indicó anteriormente en cada uno de los negocios trabajan aproximadamente cerca de dos personas, quienes en muchos de los casos son familiares, habiendo una participación tanto de los hijos como de las esposas en caso de los comerciantes del sexo masculino y sus maridos en el caso de las comerciantes mujeres; esto explica el por qué del sacrificio de la mano de obra en cuanto a sus remuneraciones, el empleo consiste básicamente un medio de subsistencia pero de subestimación del valor de la fuerza de trabajo.

Costo comparativo de la mano de obra

Según este estudio el costo promedio de la hora de trabajo por cada trabajador en el negocio minorista se estima en 27.00 sucres (en relación con el ingreso íntegro que recibe). A su vez el costo de la hora trabajada por un obrero tomando en cuenta el salario mínimo legal se estima en 63.00 sucres; prácticamente la remuneración

del comerciante minorista no llega ni a la mitad de la remuneración del obrero o asalariado. Esto se explica por varias razones, entre estas: el comerciante minorista labora cerca de diez horas diarias, para obtener su remuneración que llega en la mayoría de los casos a 60 horas a la semana. No tiene un ingreso fijo mensual sino que este sufre altos y bajos manteniendo una cierta inestabilidad condicionante para el mercado. El comerciante minorista no tiene acceso a los beneficios sociales que exige la Ley para el obrero, los mismos que se estiman aproximadamente en un 66% en relación con el salario mínimo legal (Seguro Social, transporte o bonificación de antigüedad, subsidio, fondo de reserva, bonificación por costo de vida, décimo tercer, décimo cuarto y décimo quinto sueldo).

SITUACION ECONOMICA DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO MINORISTA

Teniendo como base la información recogida, facilitada por los propietarios de cada uno de los negocios sobre el estado económico del mismo, se estima llegar a una valoración aproximada del funcionamiento interno microempresarial de estas unidades.

UTILIDADES

El negocio minorista genera utilidades?

Si bien según el estudio en una parte de los negocios se verifica la existencia de un ingreso promedio positivo para el minorista, aparte de su remuneración, este no puede ser reconocido o asumido como utilidad o excedente a favor del indicado puesto de venta debido a las condiciones que se establecen para la generación del mismo y por su destino o uso, así esta categoría no llega a tener validez para este universo microcomercial objeto de la investigación. Para generar esta diferencia positiva el comerciante minorista prácticamente tiene que restringir las condiciones favorables que le permitan reproducir su fuerza de trabajo y la de sus familiares incorporados al negocio, se procura bajar los niveles de consumo; para lo que se autosigna un menor nivel de remuneración en función de sus im-

periosas necesidades de subsistencia, tanto propias como de las del grupo familiar bajo su dependencia.

Esta remuneración, que constituye el 40% del salario mínimo vital real, presenta una breve imagen del estado de deterioro de la calidad de las condiciones sociales de vida en que se desenvuelven los vendedores. La situación se torna más alarmante al observar la cantidad de dinero que se destina para los gastos propios de la canasta familiar diaria, cuyo promedio según la investigación es de aproximadamente S/. 242,00 diarios por familia. Es decir el 94% de la remuneración que retira. Pudiendo observar con mayor objetividad esta información en su detalle a nivel porcentual.

CANTIDAD QUE RETIRA DEL COMERCIANTE PARA GASTOS DE LA CANASTA FAMILIAR

Gastos (sucres)	%
Hasta 200	29
De 201 a 400	57
De 401 a 600	14

FUENTE: Ibid.

ELABORACION: Ibid.

Por otro lado debe tomarse en cuenta el destino o uso que tiene esta diferencia aparentemente positiva.

DESTINO DEL INGRESO RESIDUAL O "UTILIDAD APARENTE"

	%
Aumento de stock	34
Ahorro	8
Pago de deudas	49
Otros	9

FUENTE: Ibid.

ELABORACION: Ibid.

Con mayor preferencia este fondo se destina para el pago de deudas casi en la mitad de los negocios, teniendo como acreedores un 56% de los minoristas a los proveedores y un 22% a los prestamistas. Es decir que indirectamente el trabajo del minorista está favoreciendo la acumulación del capital comercial y financiero, pues cabe tener presente que el sobreprecio recargado en la mercadería a crédito equivale a un 20% de tasa de interés.

Una tercera parte de los vendedores aproximadamente, dedican esta diferencia para la adquisición de mayor mercadería, tratando de incrementar su stock a través del autofinanciamiento parcial del negocio. Esto permite defender la estabilidad del negocio en el mercado, necesaria para la subsistencia y reproducción de la fuerza de trabajo. Apenas el 8% de cada 100 minoristas usan esta diferencia para efectuar un ahorro, el mismo que se podría denominar forzoso. Encontrándose en este grupo, básicamente los vendedores de los mercados suburbanos, ferias libres y bahías, donde la motivación para no consumir este ingreso se explica en la medida que por tener el movimiento de ventas una cierta inestabilidad temporal, con relación a la demanda y en general con la condiciones de venta, obligan al vendedor a ser prevenido, es decir, a mantener un fondo que puede ser útil cuando las ventas sufran un descenso, donde peligra a su vez la permanencia del puesto de venta y la reproducción de la fuerza de trabajo. Lo anteriormente expuesto pone en evidencia que prácticamente no existe un excedente, ni mucho menos una posibilidad de acumulación de éste, que permita fortalecer la capitalización significativa del negocio minorista, ya que si queda un margen aparte de las remuneraciones este sirve para proteger la supervivencia del mismo.

ROTACION DEL CAPITAL

Rotación del capital en el negocio minorista

(Según resultados de la investigación realizada). A nivel global durante el año 1983-84 se observa que el número de veces de rotación de capital durante el año es bastante diferenciado, dependiendo del lugar de ventas y de la naturaleza y uso del producto que se vende, como se puede verificar en el cuadro siguiente:

**NUMERO DE VECES DE ROTACION DEL CAPITAL DURANTE UN AÑO
PERIODO: 1983-1984**

Rotación	LUGARES					Total
	Mercados Urbanos	Mercados Sub-urbanos	Ferias Libres	Bahía	Vía Pública	
	%	%	%	%	%	
1 - 20	17	16	15	61	32	32
21 - 40	20	16	15	21	32	22
41 - 60	13	21	15	9	7	12
61 - 80	7	—	—	—	11	4
81 - 100	7	5	—	3	7	5
101 - 150	13	16	16	6	7	11
151 - 200	3	5	8	—	—	2
Más de 200	20	21	31	0	4	12

FUENTE: Ibid.

ELABORACION: Ibid.

De uno a cuarenta veces al año, rota el capital del 52% de los negocios. Encontrándose con preferencia con este nivel de rotación los capitales invertidos en los puestos de la Bahía, lugar donde se venden básicamente productos manufacturados, los mismos que requieren un alto volumen de capital de giro para su adquisición, al que debido a la inestabilidad que genera la demanda pasiva de este tipo de productos, no permite una recuperación dinámica de la inversión efectuada. Pues incluso un 70% de los negocios recupera el capital de una a veinte veces durante el año.

En la vía pública, donde de igual manera se venden productos manufacturados en forma parcial, se observa que 66% de los negocios tienen este bajo nivel de rotación (de una a cuarenta veces al año).

Un 21% de los negocios en general rota su capital de cuarenta y uno a cien veces al año. Con este nivel de rotación están los capitales invertidos en cerca de una tercera parte de los negocios localizados con preferencia en los mercados urbanos (27%), en la vía pública (25%), en los mercados suburbanos (26%).

Con este mismo nivel de rotación en menor significación están

las ferias libres (15^o/o) y las bahías (9^o/o).

De ciento uno o doscientos y más de veces de rotación de capital anual, tienen una cuarta parte de los negocios. Fundamentalmente ubicados en las ferias libres (55^o/o), los mercados suburbanos (42^o/o) y los mercados urbanos (36^o/o).

En las bahías sólo 6 de cada 100 vendedores tienen esta alta rotación, y en la vía pública solamente 11 de cada 100 vendedores.

RELACION CAPITAL INVERTIDO Y NUMERO DE TRABAJADORES AL INICIO O FUNDACION DEL NEGOCIO

Efectuando una relación entre el capital y número de trabajadores, se obtiene como resultado que la inversión por puesto de trabajo es de S/. 9.880,00 al inicio o fundación del negocio.

La inversión por cada puesto de trabajo generado actualmente es de S/. 28.135,00. Esto significa que durante el proceso histórico de existencia del negocio, se ha efectuado un incremento de S/. 18.255,00, el que no es muy significativo si se toma en cuenta el poder adquisitivo de la moneda actualmente. Pues como ya se indicó el promedio de antigüedad de los negocios es de casi 7 años.

TASA DE ACUMULACION DEL CAPITAL INVERTIDO EN EL NEGOCIO

Uno de los índices más importantes que permiten observar la situación económica del negocio minorista durante su proceso histórico desde su origen a la actualidad, es la tasa de acumulación de capital invertido, la misma que nos permite comprobar la evolución acumulativa del capital original, pudiéndose verificar su estado de estancamiento, disminución, o incremento. Según los estudios a la muestra investigada se obtuvieron los siguientes resultados:

Las tres cuartas partes de los comerciantes poseen una tasa de acumulación de capital invertido que apenas llega al 10^o/o, de los cuales más del 80^o/o tiene una tasa menor al 5^o/o. En la cuarta parte restante, un 11^o/o de los negocios tienen una tasa de acumulación que va del 11^o/o al 20^o/o. Y sólo un 14^o/o de los negocios tienen

una tasa superior al 21 0/0.

Por lo expuesto se puede concluir que sólo 14 de cada 100 negocios minoristas han logrado tener un nivel superior de acumulación de su capital original invertido, pues la tasa obtenida que es superior al 21 0/0, que en la realidad tiene un nivel mayor a la tasa de interés bancaria, permite definir que se ha justificado la inversión en el negocio que posee, además se demuestra el beneficio que ha obtenido como producto de sus años de trabajo en los que ha acumulado un ingreso residual favorable, el que al ser reinvertido ha permitido un avance de la economía del negocio. La gran parte restante prácticamente trabajan en condiciones de subsistencia en sus negocios, con una tasa menor o igual al 10 0/0 anual, que comparándola con la tasa de interés bancario su nivel de acumulación no resulta favorable, lo que explica que el negocio no ha tenido un efectivo rendimiento.

EL COMERCIO MINORISTA Y LAS RELACIONES QUE ESTABLECEN CON EL SECTOR EMPRESARIAL.

El comercio minorista, cubre así un 80 0/0 de la actividad comercial nacional.

Por lo expuesto, se puede establecer, en base a estas breves aproximaciones investigativas que el comercio minorista para su funcionamiento mantiene necesariamente formas de articulación muy específicas con el sector empresarial capitalista, su labor así no constituye únicamente un medio de auto-empleo que realiza el vendedor por iniciativa propia. En gran parte la existencia de su actividad no obedece al exceso de oferta de mano de obra que no responde a una demanda concreta en el mercado. En la realidad la existencia de esta actividad ocupacional, ha estado relacionada históricamente con las exigencias del gran capital, que necesita de esta fuerza de trabajo para la ágil distribución de la mercadería, la misma que resultando el proceso productivo, debe llegar rápidamente al consumidor final, sin que constituya un alto costo para el gran comerciante o productor que permita disminuir sus excedentes o ganancias.

Tanto el vendedor de productos alimenticios como manufacturados cumple así una función muy importante en el desarrollo de su

economía. Diariamente se requiere su presencia para poder atender la demanda existente o potencial. Es el minorista el más indicado para el proceso de distribución, lo que no sucede así con los grandes centros comerciales que no llegan por las propias características de su funcionamiento a satisfacer la demanda en especial de la población de bajos y medianos ingresos, ubicada en gran parte en las áreas suburbanas y tugurizadas de la ciudad.

La relación de este masivo sector con el gran capital comercial e industrial se expresa en un vínculo de dependencia, prácticamente su trabajo está subordinado, lo que nos llevaría hipotéticamente a suponer que podría existir una relación salarial de trabajo que si bien en la apariencia no se expresa, en su esencia se mantiene. Sin embargo para poder garantizar la supervivencia y acumulación del gran capital este establece las condiciones laborales; fomentando el trabajo por cuenta propia o microempresa bajo la responsabilidad del minorista, que no es más que un disfraz del trabajo asalariado que se manifiesta aparentemente con características empresariales.

EL COMERCIO MINORISTA Y SUS ORGANIZACIONES POPULARES

ANTECEDENTES

La problemática socio-económica, que afecta agudamente a cada uno de los comerciantes minoristas, ha motivado la organización de estos en varias formas de agrupación propias de esta actividad, como organismos de primer grado han surgido las Asociaciones, Sociedades, Cooperativas, Comités, de Comerciantes Minoristas; de segundo grado, y como resultado de la unión de las anteriores organizaciones de base, se han formado Uniones, Federaciones, Frentes de carácter provincial o regional; a su vez producto de la asociación de los organismos de segundo grado de los comerciantes se han dado agrupaciones de tercer grado como son las Federaciones nacionales respectivas.

A través de todo este tipo de organizaciones los comerciantes minoristas plantean sus aspiraciones y necesidades más sentidas lo que motiva la toma de conciencia de sus obligaciones y derechos, permitiendo desarrollar un proceso de movilización por parte de es-

te importante sector social en su defensa.

LAS ORGANIZACIONES DEL COMERCIO MINORISTA EN GUAYAQUIL Y SU PROCESO DE CONFORMACION

En Guayaquil, ciudad que juega un papel estratégico en el comercio tanto local, nacional como internacional, se ha logrado llegar a conocer el universo de organizaciones populares del comercio minorista a través de una breve investigación efectuada en noviembre y diciembre de 1983, que ha permitido constatar la existencia de aproximadamente 70 organizaciones que agrupan a más de 6.000 comerciantes minoristas que trabajan en esta ciudad en sus distintos y principales lugares de venta (mercados urbanos, suburbanos, ferias libres, bahías y vía pública). Se verifica así, cómo un sector significativo de comerciantes se han dado cuenta que sus reivindicaciones no pueden ser alcanzadas si no están unidos solidariamente a través de un proceso de lucha constante. La historia ha demostrado que la clase trabajadora incluido este sector han llegado a conquistar parte de sus aspiraciones sólo mediante un sacrificado proceso de movilización mediante sus organizaciones.

CONFORMACION DE LAS ORGANIZACIONES DE COMERCIANTES MINORISTAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

En esta ciudad, a medida que el proceso de urbanización se ha ido desarrollando, demandando en consecuencia la extensión de servicios de comercialización, han surgido al mismo tiempo en forma progresiva las organizaciones de comerciantes minoristas en forma simultánea al asentamiento poblacional.

Así, en los mercados urbanos, centros de comercialización que han sido los primeros en conformarse en el caso central de la ciudad, las organizaciones han nacido desde el año 1895.

Caso concreto del Mercado sur, establecimiento que desempeñó un papel de eje original en la comercialización, por su posición a las orillas del río Guayas, posteriormente las organizaciones de comerciantes del Mercado Central, fundadas a partir de 1943 y las del Mercado de Machala fundada a partir de 1963. El resto de organizaciones han surgido en la última década. En general todas estas agru-

paciones, históricamente, han jugado un rol significativo en la construcción y mejoramiento de las condiciones de cada uno de sus establecimientos.

Actualmente en Guayaquil según el estudio se ha observado la existencia de 19 mercados urbanos de los cuales un 16% se han fundado entre 1895 y 1944, un 32% conjuntamente con sus organizaciones han surgido entre 1955 y 1974 y aproximadamente la mitad restante se han establecido a partir de 1975.

En lo que corresponde a las organizaciones de los mercados suburbanos, igualmente su desarrollo está ligado al crecimiento del suburbio guayaquileño. Así la primera organización de comerciantes minoristas suburbanos constituye la que corresponde al Mercado Asiselo Garay, fundado en 1962, ubicado en el barrio Garay, posteriormente surge la Sociedad de Comerciantes Minoristas del Mercado Santa Teresita, fundado en 1963 en el sector Febres Cordero; la Asociación de Comerciantes Minoristas del Mercado Gran Colombia en el sector Letamendi (barrio La Chala) en el año 1965; la Sociedad de Comerciantes Minoristas del Mercado San Vicente de Paúl, fundada en 1960, ubicada en el sector "El Cisne". En la última década en relación con la saturación del suburbio Oeste y el crecimiento de nuevas áreas como son el Guasmo, Durán, Mapasingue y Plan Piloto se ha conformado el 70% de organizaciones y mercados suburbanos respectivos.

Como ya se señaló en anteriores capítulos prácticamente estos mercados y organizaciones han surgido por iniciativas de los propios pobladores suburbanos, motivados por la necesidad de tener un servicio de comercialización cercano y por adquirir una fuente de empleo para poder subsistir. El proceso de lucha de las organizaciones de estas áreas marginales es uno de los más sacrificados por las condiciones de abandono en que se encuentran por parte de las entidades públicas responsables de extender los principales servicios comunales.

Actualmente según las investigaciones existen aproximadamente 15 mercados suburbanos cuya oferta básicamente está dirigida a satisfacer las necesidades de la propia población de los barrios suburbanos, manteniéndose una cierta relación de solidaridad entre los comités pro mejoras barriales y las asociaciones de comerciantes minoristas, cuyos objetivos son relativamente afines por responder a

sus propias necesidades campo pobladores y trabajadores.

En esta misma situación han surgido las organizaciones de las llamadas ferias libres, ubicadas en los barrios suburbanos, las que han surgido entre los años 1955 y 1964. Cabe anotar que en éstas la mujer juega un papel interesante, quienes son la mayoría de las trabajadoras.

En el caso de las llamadas bahías el 86% de las organizaciones han surgido en esta última década, lo que se relaciona a su vez con el surgimiento de las mismas. El objetivo fundamental del nacimiento de estas organizaciones, ha sido y es tener un medio de defensa en sus puestos de trabajo y protegerse de la represión por parte de las autoridades.

En lo que respecta a la vía pública el 50% de sus organizaciones se han fundado entre 1935 y 1974 la otra mitad en la última década.

En general, se puede señalar que la mitad de las organizaciones de los comerciantes minoristas han surgido a partir de 1975, es decir durante la última década, lo que a su vez tiene relación con el alto crecimiento cuantitativo del número de vendedores y establecimientos comerciales de tipo informal en la ciudad, notándose que las llamadas bahías y los mercados suburbanos han proliferado en los últimos años, no así el caso de los mercados urbanos y vía pública, los que por su vinculación cercana al casco comercial urbano han tenido mayor tiempo de inserción en el mercado.

CONCLUSIONES

El origen del comercio minorista está determinado por la necesidad de la población de trabajar en una actividad que sin requerir mayor capital le permite sobrevivir, a su vez esto no quiere decir que esta actividad constituye una forma de autoempleo aislado, pues esta labor responde no solamente a la oferta por cuenta propia de sus servicios sino que su inserción en el mercado urbano obedece a las exigencias o demandas del gran capital, el que requiere de su fuerza de trabajo para una fácil distribución de sus productos con bajos costos, asegurando la circulación de la mercancía a todo nivel en el espacio urbano.

Las características socio-económicas de este importante sector trabajador permiten su identificación como micro-comerciantes diferenciándose de los grandes, y medianos comerciantes. (Capital inferior a los S/. 100.000,00, volumen de ventas menor a los S/. 150.000,00, relación capital/número de trabajadores menor a los S/. 30.000,00, con una diferencia de más de 10 veces e inferior a las grandes empresas comerciales, uso intensivo de mano de obra familiar, con poca o nula incorporación de mano de obra asalariada, carencia de protección legal, baja calificación de su fuerza de trabajo, carencia de servicios sociales y sujetos a constantes formas de represión estatal).

El comercio minorista por el importante papel que juega y por su naturaleza, está vinculado al proceso de urbanización, además, su ubicación y crecimiento está ligado al avance y localización espacial de la propia ciudad, en el caso de Guayaquil por su rol de puerto principal su extensión es mayor. Además, la economía de exportación e importación permitió el desarrollo de una serie de actividades en torno al puerto, lo que facilitó a que este pase a constituirse en un polo de concentración de la población migrante, a esto se añade la desarticulación y crisis de la estructura agraria. La incapacidad de la estructura productiva de constituirse en fuente de trabajo estable para esta población migrante y ciudadina, ha ocasionado a su vez que se busque como solución ocupacional, alternativa, en el empleo en el comercio.

Los comerciantes, o trabajadores por cuenta propia, expresan una particular forma de articulación a la economía urbana, juegan un papel estratégico en la comercialización de los productos generados en el país y distribuidos por el sector empresarial los que reciben al contado las mejores ganancias. El gran capital comercial percibe la parte de utilidad que le corresponde al actuar como intermediario entre los productores y micro-comerciantes, resultando capitalistas productores y grandes comerciantes beneficiados por la dinámica que se impone a la circulación de la mercancía dada por la competitividad y multiplicidad de puestos de venta.

El núcleo familiar juega un papel estratégico en el comercio minorista, pues esta se incorpora a esta labor intensamente, llamando la atención últimamente el trabajo infantil, esta actividad pasa a desempeñar un medio de supervivencia familiar y de reproducción

de la fuerza de trabajo.

Las condiciones socio-económicas en que se desenvuelve este masivo sector son difíciles, aparte de la problemática del puesto de trabajo, se enfrenta al problema de vivienda, educación, alimentación, salud y carencia de protección de servicios sociales, las que se han agudizado como producto de la seria crisis económica que afecta al país en los últimos años.

El Estado y Sector Empresarial, han prestado poco interés para establecer un sistema de abastecimiento y comercialización realmente bien organizado que tome importancia al comerciante minorista, si bien este es instrumento útil para los mismos, este sector es víctima de la más dura represión y falta de protección legal.

El papel de la actividad comercial minorista cumple un rol importante inclusive en la reproducción de las familias de la clase obrera, ya que a sus salarios que son sumamente bajos se adjuntan a los ingresos que reciben sus familiares como producto de su labor en esta actividad denominada "informal". Lo que aumenta en cierta medida las condiciones de explotación de la clase trabajadora y permite el alza de las tasas de ganancia de los dueños de los medios de producción.

Al estar vinculado el comercio minorista al proceso de acumulación, requiere un profundo estudio de los mecanismos que se establecen en esta relación lo que motiva a no aceptar una visión dualista de su realidad.

A nivel de la unidad micro-empresarial minorista se experimenta una posible tendencia hacia la pauperización de la misma que tiene relación con el estado de crisis que afecta al sistema y mucho más a los sectores populares. Sin embargo esta situación no se puede generalizar debido a que en el comercio minorista, sí se dan unidades económicas que introducen relaciones salariales en su trabajo y por lo tanto sí acumulan capital, dándose la posibilidad de adquirir una posición capitalista empresarial.

La condición de jefes de hogar que poseen el 73% de los minoristas, permite estimar que esta actividad constituye un medio fundamental para la supervivencia familiar y no una actividad complementaria.

La existencia de problemas comunes que afectan al comerciante y al poblador suburbano organizado, posibilita que sus agrupaciones desarrollen lazos de solidaridad en el proceso de movilización

lo que fortalece aún más la unidad de las organizaciones populares.

El comerciante minorista no se inserta a través de esta actividad en relación de subordinación al sector formal por primera vez, previamente ya ha tenido relaciones con el indicado sector, el cual por su incapacidad e interés de mejores ganancias expulsa constantemente mano de obra que no posee mayor calificación, entre éstas la de los futuros vendedores.

El empleo informal minorista, tiene una permanencia significativa y no un carácter transitorio, lo que permite establecer que existe una relativa funcionalidad de esta actividad al sector empresarial.

El estado económico en que se encuentra gran parte de las unidades micro-empresariales comerciales, posibilita aseverar que esta labor sólo genera un pequeño ingreso que protege la supervivencia del negocio como fuente de ingresos y coadyuva a mantener la reproducción restringida de su fuerza de trabajo.

La existencia de relaciones de dependencia del trabajo minorista del gran capital a través de relaciones de subordinación permite definir como hipótesis que existen relaciones salariales de trabajo que a pesar de ser invisibles, en su esencia se manifiestan, es decir que se da en la realidad "un carácter empresarial del trabajo asalariado".

La forma micro-empresarial en que se expresa el trabajo del minorista facilita una concepción ideológica confusa de su posición de clase, el comerciante minorista por lo general asume el comportamiento propio del pequeño burgués con grandes deseos de arribismo y de escalar posiciones sociales, lo que le impide incorporarse al proletariado y fortalecer su proceso de movilización, siendo el minorista el blanco de la manipulación política e ideológica del populismo.

análisis y experiencias

LA MIGRACION TEMPORAL DE OBREROS DE LA CONSTRUCCION A QUITO *

Mario Unda**

“POQUITA TIERRA NOMAS TENIMOS Y POR ESO VAMOS A QUITO A BUSCAR PLATITA”(1).

Las palabras de un migrante temporal de San Isidro de Cajas, que hemos tomado para título de estas líneas, ilustran quizá mejor que cualquier explicación sociológica los resortes de la migración temporal y las relaciones sociales diversas que envuelve. Pero no hablamos —ni nosotros ni el migrante— de la migración temporal en general, sino de una en concreto: la que emprenden, desde el campo, trabajadores que al llegar a la ciudad laborarán como obreros de la construcción; es que la especificidad de cada migración temporal proviene de la particular combinación de relaciones sociales (en el “origen” y en el “destino”) que exprese.

* Artículo escrito para la revista Ecuador Debate No. 11.

** Investigador del Centro de Investigaciones CIUDAD.

- (1) En 1983 y 1984 se realizó en CIUDAD, con la dirección de Amalia Mauro, una investigación relativa a la migración temporal de obreros de la construcción a la ciudad de Quito, cuyos principales resultados están próximos a ser publicados (Amalia Mauro: La migración temporal de los trabajadores de la construcción en Quito). Como parte de la investigación —que contó, además, con más de un centenar de encuestas aplicadas a los migrantes en sus lugares de trabajo— se realizó una decena de estudios de caso de sus familias en los hogares; en su elaboración participaron Hernán Carrasco y Ana María Maldonado (Tigua-Chimbacucho y Quibiyungo), José Salcedo (Conocoto y San Isidro de Cajas) y Mario Unda (Conocoto y Cotacachi). Puede decirse, pues, que se trata de un trabajo colectivo —y no sólo del grupo de compañeros que redactamos los informes, sino, y principalmente, de los trabajadores migrantes y de sus familias. El presente artículo es una versión resumida y ligeramente modificada —en la forma, mas no en fondo— de la nota introductoria que escribí en aquella ocasión para la sección que recogía los estudios de caso.

La frase citada muestra un desajuste producido entre la familia del campesino parcelario y sus condiciones de producción, desajuste que aparece como escasez (relativa) de medios de trabajo (la tierra en primer lugar) y, consecuentemente, exceso (también relativo, pues se remiten uno a otro) de brazos (“poquita tierra nomás tenemos”)(2); revela también el papel compensatorio que tienen los recursos que el trabajador migrante obtiene en la ciudad (“y por eso vamos a Quito a buscar platita”); expresa, en fin, la diversidad de relaciones sociales que entran en juego: de un lado la tierra que se tiene, los medios de trabajo propios, la fuerzas y relaciones que se dominan —y, por tanto, se entienden—; y de otro lado el dinero y su fuente, el salariado; los medios de trabajo ajenos, las fuerzas y relaciones que someten de entrada —a tal punto que sólo se puede “buscar platita” allá donde el mercado laboral lo requiere (o lo permite, “que no es lo mismo pero es igual”)— y, por tanto, no se entienden.

1. EN POS DEL CAPITAL

El 80% de migrantes temporales trabajadores de la construcción viene del campo. La mayoría de ellos de las dos provincias fronterizas de Pichincha (37%); de esta misma provincia llega cotidianamente otro 25% (10% del área metropolitana de la capital). Se desprende de ello que las áreas rurales de las provincias de Pichincha, Imbabura y Cotopaxi constituyen un área de influencia inmediata del capital urbano de la construcción que opera en la ciudad de Quito, son, con más precisión, extensiones de su mercado de trabajo, partes constituyentes de su propia región, entendida esta como un ámbito de relaciones (Coraggio, 1983): aquí también, después de conquistar las tierras —o incluso sin haberlas conquistado del todo— el capital, como todo conquistador, se apodera de los hombres.

(2) Trátase de un desajuste específico, diferenciado de otros que pudieran haberse dado en épocas pretéritas: lleva consigo el signo de los tiempos, expresado en la reciente modernización capitalista de la sociedad ecuatoriana, de las haciendas serranas (hacia los años 50), en los dos “procesos” de “reforma agraria” (1964 y 1973), en la minifundización, en el difícil y a veces imposible acceso de los pequeños campesinos al crédito, a la maquinaria y a otras mejoras. . .

2. LOS RECURSOS

La inmensa mayoría de obreros de la construcción que son migrantes temporales son, a la vez, campesinos parcelarios (Mauro, op. cit.), comuneros o no; y como tales tienen en la tierra (propia, a veces acompañada por la siembra al partir o, menos comúnmente, en terrenos arrendados) su principal recurso, su "instrumento fundamental de producción" (Marx). Un recurso que, por eso mismo, entra activamente en los procesos de diferenciación campesina. Por fraudes, estafas o presiones externas:

"La tierra del cerro quería vender la señora, esa tierra que está bien alto, pero un compañero preguntó en el IERAC y le dijeron que eran tierras del gobierno" (San Isidro),

pero también a través de apropiaciones internas, casi podría decirse que redistribuciones impulsadas muchas veces por familiares, que recuerdan formas mínimas y primitivas de acumulación originaria:

"Era tío de mi mujer, y ellos viendo al papá de la mujer muriendo, ya le quitaron, le mandaron sacando del huasipungo" (Tigua-Chimbacucho).

El traspaso de las tierras también se produce por herencia a la muerte del propietario de la parcela, o por matrimonio de los hijos y la formación de una nueva familia: el resultado siempre toma cuerpo en parcelas menores, desmembradas de la paterna:

"Yo por mi parte ya tengo ocho hijos; mi papá tenía estas cuatro cuadras y yo hijo único, pero ahora ocho hijos, pedacearé todo" (Quibiyungo).

Pero finalmente, por unas vías o por otras, la diferenciación se produce provocando la reducción de tierras cultivables de muchas familias con la consiguiente desaparición (o mengua) de la diversificación de la siembra; en otras palabras, muchos van quedando cada vez más imposibilitados de recurrir a la subsistencia autosuficiente:

“Se acabó terreno aquí”
(Quibiyungo).

La falta de recursos propios obliga a recurrir a los ajenos: a los vecinos más acomodados para sembrar al partir, a los hacendados de la zona, buscando venderles su fuerza de trabajo. . . opciones que se van haciendo siempre más y más difíciles por su precariedad, unas, por la creciente mecanización —ahorradora de brazos— otras. Queda emprender el viaje al mercado laboral urbano:

“Aquí como no hay trabajo toca salir”
(Cotacachi).

El sustento agrícola de las familias campesinas ha sido tradicionalmente complementado con la tenencia de ganado: el ganado mayor es, por una parte, una herramienta de trabajo para el arado; este y otros animales son también fuente alimenticia; por último, su venta permite apertrecharse del dinero necesario para adquirir otros bienes en el mercado o hacer frente a calamidades imprevistas:

“Todo un siempre hemos tenido ganadito”
(Conocoto).

Pero la posesión de ganado está estrechamente ligada con la propiedad de la tierra o con el probable acceso a terrenos baldíos o comunales que pudieran suplirla en el pastoreo. Por eso la comunidad es tan importante, desde estos primeros niveles, para la reproducción de las familias de los campesinos parcelarios. Pese a todo, el empobrecimiento termina transformando los recursos comunitarios en propiedad común de los campesinos menos pobres:

“Arriba en el páramo están unas trescientas hectáreas, nos regalaron, creo; hay parte sembríos, parte paja, chillcu, palo de montaña. Lo más es páramo para ganado: hay hasta para traer, pero en cambio muy pobres son estos compañeritos: algunos no tienen ganado”
(Tigua-Chimbacucho).

La industria doméstica, esto es, la elaboración casera de deter-

minados artículos, básicamente para el consumo familiar pero también destinados al mercado, es otro complemento en las labores productivas de los campesinos. Más en la actualidad su presencia es limitada, vencida por la competencia de la industria moderna, por el cambio de costumbres que vuelve innecesarios productos antes indispensables, por la extracción de trabajadores que perpetra el capital:

“Solo yo tejo. Había unos mayores, pero ya murieron. No hay jóvenes, ya no. Mi hijo también sabe tejer, pero él sale a trabajar a Quito, ya no trabaja aquí. Mis hijas ya no, tampoco. Solo yo, nomás, cuando tengo tiempo. Nada más que obras trabajamos, sólo hechuras: vender no”.

(Quibiyungo).

Así que hoy son pocas las artesanías tradicionales que subsisten y son menos las manos que a ellas se dedican. Sólo se salvan aquellas que tienen más o menos asegurado un mercado local sin competencia (quesos o tejido de bayeta). Distinto es el caso, por supuesto de esas otras actividades artesanales cuya producción se destina a la exportación o al consumo especializado de los turistas o de las clases pudientes (por ejemplo, los cuadros de “pintura ingenua” originados en algunas comunidades de Chimborazo y Cotopaxi).

Florecientes son, en cambio, actividades modernas ligadas a la comercialización o al transporte de los productos propios o de otros campesinos, o a la introducción de instrumentos de trabajo modernos (por ejemplo una motosierra o un pequeño tractor); florecientes por los excedentes capaces de captar, pero limitados a pocos.

3. LAS FAMILIAS

“Hombres y mujeres ya van saliendo”

(Cotacachi).

La migración temporal es una especial semi-expulsión de campesinos parcelarios de sus relaciones de producción. Se origina, como acabamos de oír de labios de los propios migrantes, en la escasez de

recursos. Ahora bien, esta penuria está relacionada con la estructura familiar, es decir, con la cantidad de brazos que (potencialmente) han de trabajar esos recursos y con la cantidad de bocas que esos mismos recursos han de alimentar.

Contrariamente a lo que podría suponerse, las familias de estos migrantes son mayoritariamente (60%) unidades nucleares(3), característica que se complementa con un predominio de familias jóvenes (en el 51% de los casos el jefe de familia tiene 45 años o menos) y poco numerosas (prácticamente la mitad consta de 6 miembros o menos) (Mauro, op. cit.). Estos pocos datos pueden darnos una idea más o menos clara de la magnitud que alcanza el empobrecimiento de unos recursos que no son suficientes para sostener a familias pequeñas que, siendo jóvenes, podrían tornarse más numerosas en un futuro próximo.

La escasez de tierras apropiables obliga a las familias recién constituidas a acceder a parcelas muy pequeñas, generalmente desprendimientos de las propiedades paternas; así desprovistos total o parcialmente de recursos básicos, los campesinos jóvenes son lanzados a buscar su sustento y el de sus familias fuera de la parcela, fuera del trabajo agrícola.

En las familias adultas, por su parte, el trabajo de los hijos que llegan a la adolescencia y a la madurez comienza a volverse superfluo, socialmente innecesario, es decir que despilfarra su potencial productivo al enfrentarse a condiciones de producción tan precarias: en estos casos es frecuente que los propios padres inicien a sus hijos en los avatares de la migración temporal, llevándolos consigo al trabajo de la construcción:

“Hace tiempo siempre bajamos nosotros con mi papá: íbamos temporadas, temporadas. Ahora ya no bajamos por ahí, ahora sólo Quito no más trabajamos”.

(Tigua-Chimbacucho).

En cambio, las familias extendidas, al estar conformadas por más de un núcleo, encuentran la ocasión de turnar entre ellos las responsabilidades principales de la reproducción, incluyendo la mi-

(3) Se considera “familias nucleares” a aquellas compuestas por los padres y sus hijos, sin la presencia de otros parientes o allegados, en cuyo caso estaríamos ante familias extendidas.

gración temporal, de modo que los varones adultos de un núcleo migran mientras los de otro permanecen en la parcela (las transformaciones en la división del trabajo serán mucho menores en estos casos)(4).

Así, pues, estas familias campesinas producen un excedente relativo de población en el momento en que los nuevos brazos no pueden ya "continuar viviendo en el mismo espacio sobre la base de la propiedad ya dada (. . .) sobre la base de las condiciones de producción existentes" (Marx). ¿Cuán excedentes? Lo veremos un poco más adelante.

4. OTROS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA MIGRACION TEMPORAL

Junto a los elementos principales que conforman la base de la migración temporal (desde el punto de vista del campesino migrante), existen otros que influyen en ella, ya sea distanciando o acortando los períodos de ausencia o permanencia en el trabajo agrícola o urbano, o provocando variaciones de destino, etc.

Entre ellos podemos señalar las modificaciones que se producen en el papel que la persona desempeña dentro de la estructura familiar; el matrimonio aparece como el ejemplo más claro y puede tender, pongamos por caso, a alejar al migrante de las determinaciones de los ciclos agrícolas, o a modificar los destinos de la migración, o hacerla más permanente. Otro hecho son los progresos que el campesino migrante pudiera realizar en el trabajo urbano: al pasar de peón a oficial, o de oficial a maestro, tenderá a intensificar su permanencia en la construcción. Las responsabilidades que se asumen en la organización comunal, en cambio, provocarán una ruptura en la rutina migratoria, pues las constantes salidas de la comunidad se interrumpirán, al menos mientras dure el período para el que se ha sido elegido.

Todos estos hechos, y otros más, pueden producir, pues, cambios transitorios o permanentes en la migración temporal, según sea su carácter y duración.

(4) Esta eventualidad fue claramente puesta de manifiesto en los estudios de caso realizados en Tigua-Chimbacucho.

5. DOS DISTINTOS TIPOS DE MIGRACIONES TEMPORALES: CONSECUENCIAS EN LA CONDICION SOCIAL Y EN LA DIVISION DEL TRABAJO FAMILIAR

Los estudios de caso realizados mostraron que unos campesinos migraban siguiendo los ciclos agrícolas, únicamente en los momentos de “paro estacional”, pero retornaban siempre en época de siembra y de cosecha, mientras que la migración de otros es constante, independientemente de los períodos en que la labor del campo requiere mayor cantidad de brazos adultos.

Según lo que se pudo colegir de los estudios de caso, son los jefes de familia jóvenes con poca o ninguna tierra los que mayormente tienden a migrar haciendo caso omiso de los ciclos agrícolas, hecho que suele producirse a causa del matrimonio. Mientras estas familias semi-desposeídas no tienen todavía hijos, es posible que ambos cónyuges migren juntos, costumbre que se trastocará completamente con el advenimiento de la prole:

“Yo sí tengo trabajando con mi mujer por aquí. Hace un año nomás es que trabajo aquí con mi mujer: ella trabajaba en la construcción conmigo; ella le ganaba seiscientos, quinientos, yo trabajaba, mil doscientos. Casi tres meses por ahí demorábamos”.

(Tigua-Chimbacucho).

En estos casos, el migrante, semidesposeído de tierras y teniendo como ocupación básica y casi exclusiva el trabajo asalariado en la construcción, es un obrero urbano con la particularidad de que reside en el campo; al mismo tiempo, toda su familia ha quedado convertida en semi-sobrante en relación con la capacidad de retención y de posibilitar su normal reproducción que tiene un determinado ámbito social: siendo el padre un trabajador urbano, la familia en conjunto es semiproletaria si tiene aunque sea una mínima parcela o algún ganado; en caso contrario estaremos frente a una familia de campesinos sin tierra.

En el caso de familias jóvenes con recursos en el campo, la constante migración temporal del jefe, su imposibilidad de ocuparse más que tangencialmente de las faenas del agro, variará fundamental-

mente la división familiar del trabajo. La función del padre continúa siendo aportar el grueso de los recursos que posibiliten la reproducción de la familia, pero ahora ellos provienen de la ciudad, del salario.

“El trabajo de la casa es muy duro y Francisco sólo trae la plata nomás”

(San Isidro).

Así que las faenas agrícolas, que tradicionalmente han sido no sólo dirigidas sino también realizadas por el hombre adulto, con la asistencia de la mujer y la ayuda-aprendizaje de los hijos (Martínez y Rendón, s.f.), pasan a convertirse en dominio femenino. Al mismo tiempo, la mayor presencia de la mujer en la chacra recargará los deberes de los niños (y especialmente de las niñas) en la casa-adentro:

“Ya tenía que venir a ayudar en la casa, por eso jue qui le sacamos de la escuela”

(San Isidro).

Otro grupo de campesinos que migra independientemente de los ciclos agrícolas es el conformado por hijos jóvenes, pero la incidencia de este tipo de migración parece ser menor entre ellos, cuyo alejamiento de la parcela paterna expresa que su trabajo ya resulta excedente para el tamaño de las propiedades:

“Ya no tenía qué hacer”

(Cotacachi).

En este caso el migrante es relativamente excedente para la familia —como unidad productiva—, pero si para él resulta factible continuar residiendo en la familia —como unidad doméstica es precisamente gracias a la migración temporal que lo ha transformado en trabajador urbano. La división familiar del trabajo, como puede comprenderse, no resulta afectada, y tampoco la condición campesina del conjunto familiar.

Finalmente, también suelen migrar sin regirse completamente a los ciclos agrícolas parte de los esposos de familias jóvenes arrima-

das al hogar paterno.

Pero hay otros campesinos que rigen sus migraciones según las necesidades del ciclo agrícola, abandonando el trabajo urbano en cualquier momento en que su parcela requiera del trabajo adulto. Generalmente son jefes de familias nucleares adultas con una mediana cantidad de tierras, así como parte de (o todos) sus hijos varones mientras no forman una nueva familia:

“Sólo salen cuando falta trabajo aquí: salen un mes, se regresan, salen dos meses, se regresan”
(Cotacachi).

Si en los anteriores casos se trataba de trabajadores urbanos con residencia rural, ahora estamos frente a campesinos semiproletarios

que dependen básicamente de la explotación de sus propios medios de trabajo agrícolas y que sólo esporádicamente salen a vender su fuerza de trabajo a la ciudad. Dependiendo del grado de semiproletarización, propia y/o de otros miembros de su familia, así como de la magnitud y calidad de los recursos propios, la familia en conjunto será también semiproletaria o campesina. Asimismo, la división de labores al interno de la familia no se ve muy sacudida, aunque no por ello dejen de resentirse las anteriores pautas.

6. EL MIGRANTE Y EL MERCADO LABORAL DE LA CONSTRUCCION URBANA

Una de las principales características de los migrantes temporales que vienen a Quito a trabajar en la construcción es el gran lapso que llevan haciéndolo, a tal punto que puede afirmarse que se trata ya de una “forma de vida” (Mauro, op. cit.). Casi un 55% de ellos lleva aquí más de 5 años (la mitad de los cuales duplica ese tiempo), no siendo raros los casos de aquellos que han pasado 15 o 20 años en el péndulo de la migración temporal: son, pues, parte integrante del mercado laboral urbano de la construcción. Unos más que otros han sido atrapados por el capital, convertidos en patrimonio suyo:

“Casi casi no tienen tiempo para el trabajo, también para ser agricultor; no dan permiso para particular, uno queda amarrado ya trabajando allí”
(Quibiyungo).

Así que la interrupción final de la vida de migrante temporal no dependerá tanto de las necesidades reproductivas (individuales, familiares o de la parcela misma), cuanto de los requerimientos del capital: esto es, no siempre durante toda la duración de la obra, ni, mucho menos, durante toda la vida del trabajador —sino mientras se lo considere útil para la producción de plusvalía—. Siendo su origen el de la población excedentaria precapitalista, el migrante temporal está siempre transitando a la sobrepoblación capitalista.

De manera que al reproducir las condiciones de pervivencia de la parcela, el migrante ya no reproduce la producción campesina tradicional: está reproduciendo las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo para el capital, la suya y, muy seguramente, la de sus hijos también.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- CORAGGIO, José Luis. Posibilidades de una planificación territorial para la transición en América Latina. Documentos CIUDAD No. 12, CIUDAD, Quito, 1983.
- L. MARTINEZ, Marielle P. y RENDON, Teresa, con la colaboración de LANDAZURI, Gisela. Las unidades domésticas campesinas y sus estrategias de reproducción. Mecanografiado, México, s.f.
- MARX, Carlos. Grundrisse. Ed. Grijalbo, México, 1978.
- MARX, Carlos. El Capital. Fondo de Cultura Económica, Bogotá, 1976.

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

Mercedes Prieto*

En este artículo se discute algunos aspectos vinculados con la segregación de la mujer en el mercado laboral, a partir de la información emprírica sobre el empleo de la mujer en la ciudad de Quito.

Estas reflexiones surgen de la constatación de la subordinación de la mujer en el mercado laboral, subordinación que se expresa como segregación en la división del trabajo. Sobre este hecho ya llamaron la atención los grupos feministas de principio del siglo y, a partir de los años sesenta, se comenzó a hacer mayor énfasis, introduciendo posturas novedosas. En la selección del trabajador persisten criterios de raza/etnia; sexo/género, lo cual evidencia que el capitalismo no logra romper las diferencias de status entre los trabajadores, ni colocar en un plano de igualdad a todos ellos en el mercado laboral. A juicio de Hartmann (1980) la pregunta pertinente es: ¿por qué las mujeres ocupan posiciones inferiores en el mercado de trabajo?

Hasta hace poco se concebía que la fuerza laboral femenina integraba el ejército industrial de reserva y era parte de una estrategia de salario familiar. Hoy, a raíz de diversos estudios feministas, encontramos un consenso en dos sentidos. Por una parte, la mujer constituye, en el mejor de los casos, un sector "especial" del ejército industrial de reserva, en la medida en que debe articular el trabajo doméstico con el trabajo remunerado. Ello provoca una segmen-

* La autora, investigadora del Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES), agradece al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central de Quito, por haber facilitado los datos de la encuesta sobre empleo allí realizada. También agradece a Rafael Urriola, Cecilia Rojo y María Cuví sus valiosos comentarios.

tación —según género— del mercado laboral. Por otra parte, la mencionada estrategia de salario familiar no es clara, menos aún en países como los latinoamericanos(1).

En este sentido, la incorporación de diversos miembros de una unidad familiar (esposa, hijos/as y otros) al mercado laboral es una necesidad de supervivencia para los sectores popular y medio, especialmente en el contexto de la actual crisis económica.

En algunos países desarrollados, durante el capitalismo temprano, se utilizó la estructura autoritaria y jerárquica de la familia para adscribir a mujeres y niños a la naciente industria (Hartmann, 1980, p. 196). Pero, igualmente, en otros momentos históricos esa misma estructura familiar ha sido utilizada para excluir a la mujer del mercado de trabajo. Es decir, existe una variación histórica con respecto al papel que el capital y la división del trabajo por género asignan a la mujer. Se trata de una permanente dinámica de exclusión y de inclusión, según cuál sea la coyuntura histórica por la que atraviese el capitalismo y el peso que en ella tenga el sistema patriarcal. “Así, en períodos de cambio económico, las acciones de los capitalistas pueden servir como instrumentos en la institución o la transformación de una fuerza de trabajo segregada por sexo, mientras los trabajadores libran una batalla defensiva. En otros períodos, los trabajadores hombres pueden ser más importantes en el mantenimiento de la segregación de los empleos por sexo; pueden ser capaces de impedir la intrusión, o incluso excluir, la mano de obra femenina, que es ~~dir-la ins~~

más barata, aumentando así a los beneficios para su sexo” (Hartmann, 1980, pp. 218-219).

En determinados períodos históricos y en países como Estados Unidos e Inglaterra, los trabajadores masculinos consideraron que el empleo femenino constituía una amenaza en un doble sentido. De un lado, se incrementaba la competencia en el mercado laboral, agravada por el hecho de que las mujeres reciben salarios menores; del otro, se obstaculizaba la realización del trabajo doméstico. A

(1) Varios autores, entre ellos Hartmann, señalan que la implantación del salario familiar en los países desarrollados ha sido una estrategia combinada del capitalismo y del sistema patriarcal para excluir a la mujer del mercado laboral. Sin embargo, la misma Hartmann posteriormente discute la pertinencia de ese postulado, incluso en los países desarrollados (Hartmann, 1986).

partir de lo anterior se ha planteado que la segregación por género obedece principalmente a los siguientes hechos: a) una política excluyente de los sindicatos; b) un modelo familiar en el cual la responsabilidad financiera familiar recae, en los hombres; c) la disposición de las mujeres a trabajar por una remuneración menor; y, d) la falta de calificación y de entrenamiento de las mujeres para competir en el mercado laboral.

Desde el punto de vista teórico, la explicación de la segregación según género se la atribuye al sistema patriarcal, sobre lo cual existen diversas conceptualizaciones y una ardua polémica(2). Lo que interesa rescatar aquí es la categoría de género, la misma que pone en evidencia la necesidad que tienen los varones de controlar a las mujeres en el trabajo, en la sexualidad, etc., y de donde se derivan relaciones de poder y de dominación-surbordinación entre varones y mujeres. Esta conceptualización general ayuda a comprender fenómenos particulares como la dinámica que impera en el empleo en Quito.

Los siguientes elementos de ese fenómeno de subordinación se manifiestan en la ciudad de Quito:

- Presencia de espacios de trabajo considerados de mujeres y espacios de trabajo considerados de varones.
- Los salarios percibidos por las mujeres son menores que los percibidos por los varones.
- La articulación entre trabajo doméstico y trabajo asalariado es bastante compleja en el caso de las mujeres. Cuando se trata de sectores medios, esa articulación está mediatizada por la presencia de la empleada doméstica.
- La asignación de un papel secundario al trabajo de la mujer, pese a que su aporte es significativo en el ingreso familiar.

A continuación se presenta alguna información empírica que apoya esos planteamientos.

(2) Véase, por ejemplo, CEPLAES. Aportes para el debate sobre marxismo y feminismo. Cuadernos de la Mujer (Quito), No. 1, 1986.

CUADRO No. 1

QUITO: DISTRIBUCION DE LA PEA FEMENINA, SEGUN ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	1974 (o/o)^a	1982 (o/o)^a	1985 (o/o)^b
Trabajadoras	31.1	30.6	33.5
Trabaj. Desocup.	0.6	0.8	3.2
Estudiantes	19.7	22.0	27.1
"Amas de casa"	46.6	43.2	33.4
Jubiladas	0.5	0.7	0.7
Otras	1.4	2.7	2.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0
(N)	(222.401)	(328.723)	(387.582)

FUENTE: (a) Censos de Población 1974 y 1982.

(b) Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central.

En el Cuadro No. 1, donde se compara la población económicamente activa femenina de 1974 y 1984, se verifica que durante ese período han ocurrido algunos cambios en la composición del empleo femenino. En primer lugar, ha disminuido la proporción de mujeres dedicadas, exclusivamente, a los quehaceres domésticos; esa disminución tiene su contraparte en un incremento de las estudiantes. En segundo lugar, la proporción de mujeres "trabajadoras" (ocupadas) muestra un incremento bastante bajo, pese a la crisis económica(3). Si es importante destacar el aumento de las mujeres que se consideran desocupadas.

SEGMENTACION POR GENERO DEL MERCADO LABORAL

Algunos autores han planteado que en Quito, al igual que en otras ciudades de América Latina, el desarrollo de actividades mo-

(3) Es importante rescatar la escasa conciencia que existe entre las mujeres en cuanto a sus aportes monetarios y no monetarios en la reproducción familiar. Trabajos esporádicos e inestables no son considerados como tales, y las mujeres se asumen como "amas de casa".

dernas ha conllevado la disminución relativa de la participación de la mujer en la manufactura, y el incremento de esa participación en el sector terciario. Asimismo, se sostiene que la especialización del trabajo ha excluido a la mujer de actividades altamente productivas, salvo en el caso de la producción textil —confecciones y de la química-plásticos (Farrell, 1983).

Sin embargo, al comparar los datos de 1974 con los de 1985 se observa, más bien, un pequeño aumento de las mujeres ubicadas dentro de la manufactura, pese a que existe una evidente terciarización de esa fuerza de trabajo. También es significativo el aumento de las mujeres en la rama comercio y, a la vez, la disminución relativa en la rama servicios comunales, sociales y personales(4). Pareciera, entonces, que es en el comercio donde la incorporación de la mujer es mayor (Cuadro 2).

CUADRO No. 2
QUITO: DISTRIBUCION DE LAS MUJERES TRABAJADORAS
SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD (porcentajes)

RAMA DE ACTIVIDAD	1974 ^a	1985 ^b
Agric., Silv., Pesca	0.4	0.1
Petrol., Minas, Canteras	0.2	0.3
Industria Manufacturera	14.3	15.6
Electri., Gas, Agua	0.3	0.5
Construcción	1.5	1.6
Comercio al por mayor y menor, Rest. y hoteles	20.2	27.4
Transp., Almac., Comunic.	1.4	1.7
Establec. Financ., Seguros, B. Inmuebles y Servicios	2.4	4.5
Servicios Comunales, sociales y personales	54.0	48.3
Actividades no bien especificadas	5.2	—
TOTAL	100.0	100.0
(N)	(69.900)	(129.804)

FUENTES: (a) Censo de Población de 1974. Se excluye a las trabajadoras nuevas.

(b) Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central.

- (4) Los servicios comunales, sociales y personales incluyen una serie de situaciones muy diversas; allí se integran tanto los servidores públicos como el empleo doméstico, área en la cual predominan las mujeres.

En el Cuadro 3, se presenta información sobre los principales grupos de ocupación, a fin de conocer en qué actividades predomina el trabajo de la mujer. Allí se evidencia que el espacio preferencialmente ocupado por la mujer dentro del mercado laboral corresponde a la categoría de trabajadoras en servicios personales, aunque su importancia ha disminuido entre 1974 y 1982. Durante este mismo período aumentó significativamente la proporción de mujeres dentro de la categoría empleados de oficina, otro espacio que comienza a ser predominante en el empleo femenino. En este caso se podría asumir que el mismo es ocupado por mujeres de sectores medios. El resto de grupos ocupacionales presenta una gran estabilidad en términos de la división por géneros. Ese mismo Cuadro vuelve a llamar la atención sobre el crecimiento de las trabajadoras nuevas, es decir de aquellas mujeres que, considerándose desocupadas, buscan trabajo(5). En suma, son las categorías trabajadores de servicios personales, empleados de oficina y comerciantes donde la participación laboral de la mujer adquiere mayor importancia.

CUADRO No. 3

**QUITO: COMPARACION DE LOS PRINCIPALES GRUPOS
OCUPACIONALES ENTRE LA POBLACION MASCULINA Y FEMENINA**

GRUPOS PRINCIPALES	1974		Total %	1982	
	Mujer %	Hombre %		Mujer %	Hombre %
1. Profesionales	36.7	63.3	100.0	36.9	63.1
2. Gerentes	16.7	83.3	100.0	16.1	83.9
3. Empleados de Oficina	44.4	55.6	100.0	60.9	49.1
4. Comerciantes y vendedores y ocupaciones afines	44.7	55.3	100.0	44.1	55.9
5. Conductores de medios de transporte, obreros y jorna- leros, artesanos y operarios	13.1	86.9	100.0	13.7	86.3
6. Trabajadores en servicios personales y ocup. afines	73.7	26.3	100.0	69.5	30.5
7. Agricultores y ganaderos	8.4	91.6	100.0	9.8	90.2
8. Ocupaciones no identific., no declaradas y otras	17.6	82.4	100.0	17.8	82.2
9. Trabajador nuevo	27.4	72.6	100.0	34.8	65.2
TOTAL	38.9	66.1	100.0	34.6	65.4

FUENTES: Censo de Población de 1974 y 1982.

(5) Según la información del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central casi el 70% de las mujeres desocupadas se ubican en las edades entre 20 a 29 años.

En cuanto a las mujeres profesionales (ocupadas y desocupadas) encontramos que enfermería-obstetricia, filosofía, ciencias de la educación, periodismo-psicología y sociología son ámbitos eminentemente femeninos. En contrapartida, ciencias agrícolas —veterinaria-zoología, ingeniería, jurisprudencia, administración y arquitectura son espacios predominantemente masculinos (Cfr. Instituto de Investigaciones Económicas, 1986).

CUADRO No. 4

QUITO: COMPOSICION DE LOS OCUPADOS SEGUN SEXO E INGRESOS
EN 1985

INGRESOS	Hombre %	Mujer %	%	Total (N)
Sin remuneración	28.6	71.4	100.0	(12.155)
1 - 8.500	49.1	50.9	100.0	(124.742)
8.600 - 15.700	67.5	32.5	100.0	(104.901)
15.800 - 39.000	74.2	25.8	100.0	(81.505)
39.100 - 65.000	89.2	10.8	100.0	(17.142)
65.100 - 105.000	87.2	12.8	100.0	(2.074)
105.100 y más	90.5	9.5	100.0	(2.074)
TOTAL	62.5	37.5	100.0	(346.263)

FUENTE: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central.

Según la encuesta del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central, los ingresos percibidos por las mujeres estarían por debajo de los percibidos por los varones. Ello ratificaría una de las denuncias permanentemente realizada por las organizaciones feministas. En el Cuadro No. 4 se observa que a medida que incrementa el tramo de ingresos, disminuye el porcentaje de mujeres con respecto al de hombres. En ese Cuadro se destaca la alta proporción de mujeres que declara no recibir ninguna remuneración. En este caso se trata de mujeres casadas que trabajan en talleres con sus esposos y otros familiares. Se infiere que cerca del 48% de las mujeres trabajadoras percibe ingresos por debajo del salario mínimo vital, frente al 27% de los varones que se encontraría en esa misma situación. Más aún, el 84% de las empleadas do-

mésticas reciben un salario que oscila entre los S/. 1.000 y los S/. 5.000 (Cfr. IIE, 1986).

Pese a que los ingresos de las mujeres son menores y al criterio predominante de que ese aporte económico juega un papel secundario en la supervivencia familiar, datos proporcionados por otras encuestas(6) revelan que cuando el marido y la mujer trabajan, los ingresos familiares son mayores. es decir que la incorporación de la mujer al mercado laboral no solo constituye una estrategia de supervivencia sino que permite elevar los niveles de vida familiar.

¿CUANTAS HORAS TRABAJA LA MUJER?

Como se señaló al inicio, uno de los "cuellos de botella" que limita la incorporación de la mujer al mercado laboral es la responsabilidad que ella tiene en el trabajo doméstico. La mayor participación de la mujer en el mercado laboral no ha ido acompañada de una socialización del trabajo doméstico, entendiéndose por ello tanto la redistribución de tareas dentro del hogar como la prestación, por parte del Estado y de la comunidad, de ciertos servicios como las guarderías infantiles.

La mencionada encuesta del Instituto de Investigaciones Económicas incluyó preguntas tendientes a evaluar el tiempo dedicado por la mujer trabajadora a las tareas hogareñas y al trabajo fuera del hogar. Esa información se presenta en los Cuadros 5 y 6. De allí se desprende que cerca de dos tercios de las mujeres encuestadas trabaja más de 36 horas semanales fuera del hogar, lo que podría estar indicando que esas mujeres tienen trabajos estables. En contrapartida, la proporción de mujeres con trabajo a tiempo parcial (menos de 36 horas) es bastante reducida. Esta información, sin embargo, no considera el trabajo itinerante realizado por mujeres de escasos recursos fuera del hogar, lo cual corrobora lo que anteriormente se señaló: la subvaloración de ese tipo de trabajo debido a que la propia mujer no lo considera como trabajo remunerado. A su vez, el Cuadro 6 ilustra que cerca del 40% de esas mismas mujeres trabajado-

(6) Esta encuesta, realizada en la ciudad de Quito, busca evaluar el comportamiento electoral y político de las mujeres. Aunque su principal objetivo no se relaciona con problemas de empleo, resultó significativa la correlación entre ingresos familiares y actividad remunerada de la mujer.

ras dedica más de 49 horas semanales a labores hogareñas.

CUADRO No. 5

**QUITO: HORAS SEMANALES QUE DEDICA LA MUJER TRABAJADORA
A SUS TAREAS FUERA DEL HOGAR (1985)**

HORAS SEMANALES FUERA DEL HOGAR	Mujeres %o
1 - 14	5.1
15 - 25	10.1
25 - 35	14.9
36 - 50	25.4
41 y más	44.5
TOTAL	100.0^a

FUENTE: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central de Quito.

CUADRO No. 6

**QUITO: HORAS DIARIAS QUE DEDICA LA MUJER TRABAJADORA A
TAREAS EN EL HOGAR (QQ.DD.) (1985)**

HORAS DIARIAS DEDICADAS A QQ.DD.	Mujeres %o
1 - 3	18.8
4 - 6	41.6
7 - 8	18.9
9 y más	20.7
TOTAL	100.0^a

FUENTE: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central de Quito.

En el Cuadro 7 se establece una sumatoria entre las horas semanales que las mujeres encuestadas dedican al trabajo remunerado y a los QQ.DD. Primeramente, se releva que todas las mujeres trabajan sobre las 36 horas semanales. Igualmente, se establece que el 54% de las mujeres dedica sobre las 85 horas de trabajo semanal tanto al trabajo doméstico como al trabajo remunerado, asumiendo una doble jornada de tiempo completo(7). Solo un 19% de las mujeres tiene una jornada cercana al tiempo completo, al sumar los dos tipos de actividad. Cabe también mencionar que existe un número significativo de mujeres que no realiza actividades domésticas (33.8% de la población femenina trabajadora), casos en los cuales el trabajo doméstico descansa en la existencia de una familia que asigna este rol a otras mujeres y en las empleadas domésticas.

CUADRO No. 7

DISTRIBUCION DEL NUMERO DE MUJERES SEGUN NUMERO DE HORAS DE TRABAJO SEMANAL TANTO EN QQ.DD. COMO FUERA DEL HOGAR

Horas semanales de trabajo (suma entre QQ.DD. y fuera del hogar)	N	%
39 - 64	16.431	19
65 - 84	22.703	27
85 - 99	21.663	26
100 y más	23.803	28.1
TOTAL	84.600	100

FUENTE: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central.

Se intentó establecer alguna correlación entre el trabajo doméstico y el trabajo fuera del hogar en términos de las horas dedicadas a cada tipo de actividad. La información resultante se presenta

(7) No queremos derivar de aquí que se conceptualice el trabajo doméstico en iguales términos al trabajo remunerado. Tan sólo establecemos el número de horas que la mujer dedica tanto al trabajo remunerado como al doméstico.

en el Cuadro 8. No aparecen relaciones claras. En todo caso, pareciera mostrar que a mayor número de horas dedicadas al trabajo fuera del hogar, mayor es el número de horas dedicadas a los QQ.DD. Sin embargo, esta cifra parece esconder la situación de las empleadas domésticas, al no discriminar claramente el trabajo remunerado del trabajo de reproducción de su propia unidad familiar. La información parece sugerir la existencia de un tiempo mínimo de dedicación al trabajo doméstico por parte de todas las mujeres, a partir del cual se hacen una serie de decisiones sobre el tiempo a dedicar al trabajo fuera del hogar y al trabajo doméstico. Igualmente, evidencia que el trabajo doméstico es una suerte de espiral ilimitado y que, pese a que la mujer realiza actividades remuneradas permanentemente no cuenta con una contraparte que socialice las actividades dentro del hogar.

CUADRO No. 8

PORCENTAJE DE MUJERES DE ACUERDO CON EL TIEMPO QUE DEDICAN A QQ.DD. Y TRABAJO REMUNERADO FUERA DEL HOGAR (1985)

Horas QQ.DD.	Horas fuera del Hogar	Hasta 25 horas semanales (mujeres)		Entre 26 y 41 horas semanales (mujeres)		Más de 41 horas (mujeres)		TOTAL	
		N.	%	N	%	N	%	N	%
Menos de 28 horas semanales (hasta 4 horas diarias)		2.193	17.2	9.468	27.7	4.231	11.2	15.892	18.8
Entre 29 y 49 horas semanales (Entre 4 y 8 horas diarias)		5.680	44.5	16.504	48.3	13.079	34.7	35.263	41.7
Más de 50 horas semanales. (Más de 8 horas diarias)		4.898	38.3	8.191	24.0	20.356	54.1	33.445	39.5
Total Columnas %			100.0		100.0		100.0		100.0
Total N		12.771		34.163		37.666		84.600	
%		15.7		40.4		44.5		100	

FUENTE: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central (1985).

CONCLUSIONES

De la información presentada para la ciudad de Quito se desprenden algunos rasgos generales que caracterizan al empleo femenino.

- El porcentaje de mujeres trabajadoras es menor que el de hombres, pese a que ha habido un leve crecimiento en la última década. Esta situación se podría atribuir a las mayores dificultades que enfrenta la mujer para integrarse a un mercado laboral cada vez más exigente en términos de especialización.
- Existe una segmentación dentro del mercado laboral, entre empleos masculinos y empleos femeninos. Entre las mujeres de bajos ingresos predominan actividades como servicio doméstico y ventas. En el caso de las mujeres de sectores medios y altos es importante el empleo en oficinas. Asimismo, hay una serie de profesiones intermedias (secretarias) y universitarias (maestras, enfermeras, obstetras, trabajadoras sociales) que son eminentemente femeninas.
- En cuanto al nivel de ingresos, la información muestra que la remuneración percibida por la mujer sigue siendo menor que la percibida por el varón. Adicionalmente, un alto porcentaje mujeres percibe ingresos por debajo del mínimo vital, especialmente las empleadas domésticas.
- El número de horas trabajadas por las mujeres (sumando el tiempo dedicado a quehaceres domésticos y fuera del hogar) es alto. Este hecho pone al descubierto la inexistencia de un proceso de socialización del trabajo doméstico y la presencia de una doble jornada. No aparece una clara correlación entre el aumento del número de horas dedicadas al trabajo fuera del hogar y el tiempo destinado a Q.Q.DD.

Los hechos brevemente reseñados corroboran la persistencia de una situación de discriminación de la mujer frente al varón, en el mercado laboral. En ello se entremezclan tanto factores de clase, como otros derivados del sistema patriarcal donde entran en juego aspectos culturales, económicos e ideológicos y que se materializan en

trabajos mal remunerados, preferencia por actividades que son una prolongación de los roles materno-emocionales y una responsabilidad mayor en el trabajo doméstico.

La intención de este artículo es destacar algunos rasgos para iniciar un debate que ha estado ausente en el país: ¿cómo articular las dimensiones género-clase en lo que respecta al mercado laboral? Un enfoque de ese tipo exige la implementación de nuevas estrategias metodológicas que permitan evaluar los diversos aportes económicos y extra económicos que realiza la mujer para la reproducción de la unidad familiar. También hace falta información sistemática que dé cuenta de la forma como se manifiestan las relaciones de género, tanto dentro como fuera del hogar. Todo ello constituiría un aporte que enriquecería la visión sobre los mecanismos de incorporación y de exclusión de la mujer que actualmente operan en el mercado laboral.

BIBLIOGRAFIA

- CEPLAES (comp.) 1986. Aportes para el debate entre marxismo y feminismo. Cuadernos de la Mujer (Quito) No. 1.)
- Farrell, G. 1983. La participación de la mujer en el sector moderno de la economía. El caso de Ecuador. En Congreso de Investigación acerca de la mujer en la región andina. Informe final. Lima: Asociación Perú-Mujer.
- Hartmann, Heidi, 1980. "Capitalismo, Patriarcado y segregación de los empleos por sexos", en Z. Einsenstein, (comp.) Patriarcado capitalista y feminismo socialista. México: Siglo XXI.
- INEC 1974. III Censo de Población. Resultados definitivos. Provincia de Pichincha. Tomo I. Quito.
- 1892 IV Censo de Población 1982. Resultados definitivos. Pichincha Tomo I. Quito: INEC.
- IIE-UC "La fuerza de trabajo en Quito", IIE-UC, (Resultados preliminares).

EL EMPLEO EN LA AGROINDUSTRIA CASO: LA PALMA AFRICANA

Zonia Palán Tamayo*

El sentido de urgencia que adquiere el problema del empleo en épocas de crisis está dado por la gran expansión del mercado de la mercancía más vulnerable: el trabajo; ante la presión de las fuerzas del mercado el capital reacciona con el despido de los trabajadores. Dicha situación exige como primera tarea encontrar formas de reactivar la economía que permitan por lo menos restablecer y mantener los niveles ocupacionales pre-crisis, pero la realidad muestra que las políticas económicas adoptadas actualmente no constituyen camino de solución a este problema. El modelo de desarrollo basado en la promoción de exportaciones y en el libre mercado ha definido como una de sus principales estrategias el desarrollo agroindustrial; el trasfondo de esta premisa se fundamenta en el principio económico de las ventajas comparativas naturales, puesto que históricamente los países subdesarrollados como el nuestro participan en el mercado mundial sólo con aquellas producciones que presentan ventajas comparativas basadas en la explotación y exportación de nuestros recursos naturales, con la utilización de mano de obra barata.

En el Ecuador, la articulación del agro con la industria asume las formas que el modelo de desarrollo le impone, siendo una de las principales características el impulso a la producción agropecuaria en gran escala y el relegamiento de la pequeña producción. El proceso agroindustrial incorpora nuevas tierras, amplía la frontera agrícola en zonas ecológicamente aptas, introduce innovaciones tecnoló-

* Investigadora-Directora del Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Secretaria Ejecutiva de la Asociación Nacional de Centros Universitarios de Investigación Social (ANCUIS).

gicas de diverso tipo (mecánicas, químicas, biológicas, etc.) provenientes de países más desarrollados y generaliza la incorporación de fuerza de trabajo asalariado. En definitiva, el proceso de modernización y especialización del agro redefine las estrategias de subsistencia de los sectores rurales más pobres, alimentado así la fuerza de trabajo desocupada.

La producción especializada en gran escala requiere de grandes extensiones de tierra, situación que ha originado un proceso de reconcentración en la estructura de tenencia de la tierra. Ahí, donde se asientan campesinos o colonos pobres que disponen de tierras aptas para el desarrollo de una actividad agroindustrial, el capital por diversas vías logra subsumir a estas economías hasta hacerlas desaparecer, y cuando algunos de ellos logran coexistir insertándose en el circuito de acumulación, lo hacen de forma diferenciada y desigual, de forma subordinada y marginal al gran capital que controla dicho proceso.

La generalización e incorporación del trabajo asalariado tienen que ver estrechamente con las tecnologías utilizadas, pues no siempre una producción especializada y en gran escala para alcanzar su tasa óptima de ganancia incorpora capital constante y desplaza capital variable, en las actividades agroindustriales como por ejemplo: palma africana, camarones, frutillas, tomates, etc., la tasa de ganancia se optimiza utilizando más capital variable que constante.

Esto sucede porque si bien se han introducido innovaciones tecnológicas en varias fases de los distintos procesos productivos, éstas tienen un límite; en determinadas tareas aún no es posible la introducción de tecnologías mecánicas ahorradoras de mano de obra y al contrario se caracterizan por demandar fuerza de trabajo, especialmente en épocas de cosecha donde se requiere cierto manejo y destreza manual para evitar el desperdicio.

Pero en qué condiciones se incorpora el capital variable al proceso productivo? es la interrogante que trataremos de dilucidar en este artículo a la luz del estudio sobre las características del empleo en el circuito de acumulación agroindustrial de la Palma Africana(1)

(1) Se definió como área de estudio a la zona de Santo Domingo de los Colorados, Quinindé, Quevedo, comúnmente conocido como el Triángulo, ubicado al suroeste de Quito, es la zona donde básicamente se produce palma africana.

Todos conocemos que la manifestación principal del capitalismo es el empleo del trabajo asalariado. Este rasgo es manifiesto en el circuito de acumulación agroindustrial de la palma africana, pues es innegable que el proceso de desarrollo capitalista en la agricultura de la zona de estudio ha originado un amplio mercado de trabajo. Según datos oficiales por cada 100 hectáreas de palma se requiere 25 trabajadores; si en 1982 en la zona se tiene 20.052 has. cultivadas de palma se habría generado aproximadamente 7.263 puestos de trabajo.

En verdad, a la zona estudiada se traslada una gran masa de campesinos serranos y costeños en busca de trabajo por contrato, es decir, buscan un trabajo libre. El poblado a donde acuden por primera vez y/o por reiteradas ocasiones desde su lugar de origen los obreros agrícolas es Santo Domingo de los Colorados, desde ahí se orienta el movimiento de los obreros a otros centros poblados más pequeños como en la vía Quinindé: La Marujita, Miguelillo, La Concordia, La Unión, Plan Piloto, Villegas, San Jacinto y Bocana del Búa, Monterrey y en la vía Quevedo el recinto Patricia Pilar.

Algunos de los obreros agrícolas se asientan de forma semipermanente en los diversos centros poblados y desde ahí ofrecen su fuerza de trabajo, la misma que es ocupada principalmente por pequeñas y medianas propiedades, esta situación permite a los propietarios un nivel de contratación más libre; esto es, contrato por tarea y por día, al cabo de la jornada los obreros agrícolas se liberan de la finca y por tanto los propietarios no están obligados a dar albergue a sus obreros, ni alimentación, ni vivienda.

Pero lógicamente a medida que el desarrollo del capitalismo avanza y el proceso de concentración de la tierra se acelera, también se acentúan las diferencias en las formas de vinculación de los obreros agrícolas al proceso productivo. En las grandes propiedades se amontona a los obreros agrícolas contratados en campamentos, que por cierto no presentan condiciones aptas de habilidad en cuanto a espacio, salud, recreación, etc.(2). La contratación de estos obreros incluye alimentación y vivienda, lo que implica: 1) que los obreros permanecen en la plantación luego de su jornada de trabajo y 2) que la libre contratación una vez que los obreros llegan a la plantación

(2) Pudimos observar los campamentos de las siguientes propiedades: ICA, CERRO CHICO, OLEAGINOSAS DEL ECUADOR, entre otras.

adquiere características de un trabajo semi-libre en tanto deben permanecer obligatoriamente por lo menos el tiempo fijado para recibir su salario, sea, una quincena, o un mes.

Según datos obtenidos en la muestra estudiada, el 47% de los obreros agrícolas viven en las mismas plantaciones, mientras el 53% salen luego de su jornada de trabajo a los centros poblados más cercanos donde tienen su residencia en forma temporal o permanente.

Si bien el traslado de obreros agrícolas se da por la búsqueda de trabajo, éstos además manifiestan una tendencia a irse donde “están mejor” en función de salarios más elevados, situación que les obliga a aceptar determinadas condiciones. Se observa una preferencia por la contratación de obreros solos y/o solteros para vivir en los campamentos(3); en ellos se registra mayor movilidad, es decir salen unos y entran otros cada quincena, mes, dos o tres meses. Sólo cuando el obrero va adquiriendo características de permanente se lo acepta con su mujer e hijos y se le asigna una “vivienda” individual al interior de la plantación.

La fuerza de trabajo vinculada a la producción de palma es en su totalidad migrante, proviene de otras provincias como: Carchi, Tungurahua, Chimborazo, Manabí, Los Ríos, El Oro y Esmeraldas. Pero los obreros agrícolas no sólo provienen de esas provincias sino además existe un importante contingente de mano de obra proveniente de Colombia; trátase de indocumentados que vienen en busca de mejor suerte a nuestro país, encontrando en la producción de palma una fuente de trabajo pero también un refugio seguro a su condición de ilegales; la presencia de los colombianos que de hecho aumenta la oferta de fuerza de trabajo en la zona, incide en la determinación del salario medio, cuestión que no es bien vista por los obreros agrícolas ecuatorianos.

El 62.5% de los obreros migrantes en este momento se encuentran asentados de forma permanente o semi-permanente en los centros poblados cercanos a las plantaciones de palma, ahí son contratados, notándose preferencia por la contratación de obreros agrícolas de origen costeño.

(3) Es una población eminentemente joven por lo que la mayoría son solteros; así, entre 15 y 25 años están el 51.02% de obreros de los cuales el 49% son solteros. Tomado de la Tesis: Estructura Laboral en las Empresas Agroindustriales de Palma Africana. Escuela de Trabajo Social. PUCE, 1983.

En general la fuerza de trabajo por su condición de migrante mantiene una rotación de trabajo de plantación en plantación durante el tiempo que permanecen en la zona, aquella movilidad está determinada fundamentalmente por las condiciones de trabajo, tales como:

- a) El desgaste acelerado de la energía física del obrero agrícola, pues como no existe un elevado grado de mecanización en las diferentes fases del proceso productivo, es la energía humana la que realiza las tareas. Aquello puede evidenciarse claramente, por ejemplo, en la cosecha, actividad que los obreros realizan más comúnmente y luego de cada jornada muestran un agotamiento visible que requiere de un inmediato descanso que a veces se prolonga por días, por semanas y hasta meses para su recuperación, pero dicha recuperación no es total, pues las condiciones de la reproducción de su fuerza de trabajo no son las que exige una real reposición de su energía física porque: su alimentación no es la adecuada y, su vivienda consiste en un cuarto oscuro sin ventilación con una cama dura elaborada de caña, y porque su salud no es atendida en lo más mínimo.
- b) La existencia de las enfermedades denominadas elegantemente “profesionales” provocadas por: caída de espinos, caída de hojas ásperas al momento de la poda, terrenos pantanosos que atraen mosquitos, etc. reflejada en fuertes infecciones de la piel, no tiene la más mínima atención, entonces hasta que las heridas cicatricen y sólo cuando éstas son consideradas como muy serias se toman unos días de descanso.
- c) Por otra parte también se observa que los obreros agrícolas rotan su trabajo vinculándose a otros procesos productivos que no son palma, como por ejemplo: abacá, ganado, etc.

En suma, el elevado grado de movilidad de la fuerza de trabajo en la producción de palma si bien se debe fundamentalmente a la constante búsqueda por parte de los obreros agrícolas de mejores salarios, también obedece a la búsqueda de mejores condiciones de reproducción de su fuerza de trabajo y de recuperación de su ener-

gía física.

Sin duda el movimiento migratorio de los obreros agrícolas desde distintas provincias y de Colombia a la zona palmicultora ha dado lugar a una forma especial de contratación, tratase de una estricta relación mercantil, es decir, existen relaciones salariales de contratación. Cómo sucede esto? En Santo Domingo de los Colorados y demás centros poblados que están dentro de la zona homogénea de producción de palma se ha formado verdaderos mercados de trabajo a donde acuden los obreros agrícolas y los contratistas en representación de los patrones los días domingos.

Son generalmente los contratistas aquellos que con un conocimiento previo sobre los requerimientos de fuerza de trabajo en las plantaciones de palma para los cuales trabajan concurre al mercado de trabajo. El contratista es el nexo entre el patrono o propietario de la plantación y los obreros agrícolas asalariados de palma y por tanto, es quien se encarga de "negociar" los salarios que deberán percibir los obreros que en ocasiones también son llamados contratados.

Los contratistas en su generalidad ya tienen sus cuadrillas o grupos de hombres a quienes indican la cantidad mensual, semanal y diaria (como ocurre en la contrata por avance o a destajo) a pagarse. Si alguno de sus hombres ya no quiere trabajar, es reemplazado rápidamente por otro cercano al lugar; es fácil encontrar obreros en esta zona donde existe una movilidad constante y rotativa de campesinos costeños y serranos que buscan trabajo.

En promedio cada plantación cuenta por lo menos con dos contratistas, llegando en las más grandes hasta 5 contratistas y en las más pequeñas por lo menos uno. El contratista es un obrero agrícola más que goza de la confianza del patrono y nada más que eso; en definitiva no tienen la capacidad de asumir responsabilidades propias de una relación obrero-patronal, de ahí que su trabajo se limita a la contratación de la fuerza de trabajo y al control de rendimiento de la misma.

La forma generalizada de contratación de la fuerza de trabajo es el "contrato por avance", es decir el pago por tonelada métrica de fruta recogida (en el caso de los cosechadores y recolectores); por el número de plantas donde se ha hecho su limpieza (chapea y corona); igual en lo que respecta al número de plantas sembradas y,

fumigadas.

Esta forma de contrato por avance caracteriza a las grandes y medianas propiedades, las mismas que a más de tener su grupo permanente de trabajadores entre los cuales se destacan: administradores, mayordomos, o jefes de campo, cuidadores, cocinero (as), vaqueros, y algunos obreros agrícolas, requieren siempre de fuerza de trabajo a través de los contratistas, evitando con ello la organización gremial legítima de los trabajadores en búsqueda de mejores condiciones de vida. Mientras en las pequeñas que requieren un menor número de trabajadores el sistema de pago más que por avance es por diario o mensual y solamente en épocas de cosecha o para realizar algunas tareas específicas se contrata por avance. Curiosamente en las pequeñas propiedades los obreros tienen mayor "permanencia", en ocasiones el patrono establece mejores relaciones de tipo más humano para conseguir que se queden por mayor tiempo sus trabajadores. Veamos algunos datos:

**SALARIO OBTENIDO POR UN OBRERO EN UN DIA
SEGUN SISTEMA DE PAGO**

	SUCRES	
	Por avance	Por diario
Salario máximo pagado en la zona	418	220
Salario mínimo pagado en la zona	170	170
Salario medio pagado en la zona	334	190

Si bien el salario mínimo obtenido en la zona es igual en los dos sistemas de pago, claramente se observa que el salario promedio por avance en la zona es casi dos veces el salario diario promedio, esta situación de hecho origina una preferencia del obrero agrícola por el contrato por avance y no por diario, pese a que este último en algunas ocasiones involucra la comida. Observemos:

Rangos de Salarios diarios en la zona (sucres)		% de obreros
170	220	8.2
220	270	13.5
270	120	21.6
320	370	21.6
370	420	35.1
		100.0

Solamente el 8.20% de obreros agrícolas que trabajan en palma perciben el salario diario promedio, mientras el 91.80% está sobre este salario, de los cuales el 35.10% percibe el salario máximo que de hecho es superior al salario promedio diario de un trabajador agrícola serrano que es de S/. 120.00; pero a pesar de lo anotado según los diferenciales salariales existentes, las diversas fluctuaciones entre sus límites está en relación con la masificación de la oferta de fuerza de trabajo que llega a la zona.

Según nuestra directa observación de campo pudimos constatar que el número de obreros agrícolas realmente ocupados por cada 100 has. no es mayor de 6 obreros, este dato difiere enormemente de los datos estimados de INIAP respecto a que por cada 100 has. se requiere de 25 obreros agrícolas.

Consideramos que los datos que han sido manejados con alguna frecuencia a todo nivel inclusive por la prensa(4) es un dato inflado, al afirmar que existen 8.000 familias que dependen de esta actividad, pues acercándonos a la verdad esta cifra es menor, sin desconocer que existen ciertas épocas como las de invierno que va desde diciembre a mayo donde los niveles de productividad aumentan y se requiere mayor número de obreros para la cosecha. Es el carácter del trabajo temporario y rotativo lo que hace aparecer un mayor número de ocupados.

Esta forma especial de contratación en la cual está ausente el patrono, es propio de un proceso de desarrollo capitalista acelerado en esta parte de la agricultura ecuatoriana, pues existen relaciones salariales pero no existen relaciones obrero-patronales; situación que es el origen no sólo de movilidad sino de las condiciones precarias de la reproducción de la fuerza de trabajo, pues existen claras condiciones de sobre-explotación en la medida que nadie garantiza las condiciones de su reproducción. En definitiva queda una simple transacción comercial de compra y venta de la fuerza de trabajo donde los obreros regulan su mejor salario por día, por semana, por mes, o por tarea, conforme determine el mercado de trabajo.

Por otra parte, también se encontró la existencia del trabajo no asalariado y/o familiar; esto es característico en pequeñas propiedades que se inician en la actividad palmicultora, pues por su tamaño,

(4) Véase por ejemplo el diario "El Comercio" del 18 de junio de 1984, el artículo intitulado: Palma Africana: nuevo pilón de riqueza.

su nivel de inversión, y por las presiones de los acreedores de créditos de plazos cortos se han visto obligados a incorporar la fuerza de trabajo familiar en todas las tareas y ocasionalmente recurren a la contratación de uno o dos obreros agrícolas. Además estos pequeños productores incluso realizan la transportación de la fruta a la extractora, por tanto en estas propiedades es insignificante la utilización de obreros agrícolas asalariados.

Pero aquí no podemos dejar pasar por alto la contratación de los niños comprendidos entre 6 y 15 años, cuya tarea básica es la recolección de la fruta desperdigada al momento del corte del racimo en la cosecha. Ellos perciben salarios menores al de los contratados mayores, su salario diario no pasa de 100 sucres diarios. Esta situación mantiene aún más bajos los salarios del conjunto de obreros agrícolas de la palma en la zona estudiada.

Por lo anotado, la fuerza de trabajo se clasifica en: obreros agrícolas asalariados permanentes, obreros agrícolas asalariados ocasionales en directa relación con el contratista y la familiar; pero además existe aunque en mínima cantidad obreros agrícolas asalariados contratados directamente por el patrono.

Para acercarnos un poco más a esta realidad caracterizamos brevemente cómo sucede la "negociación" de la fuerza de trabajo, con este propósito describiremos lo que observamos en el mercado de trabajo de Santo Domingo de los Colorados, el parque central un día domingo. Lo primero que llama la atención es la presencia de una gran masa de obreros agrícolas aún soñolientos en espera de ser contratados y llevados hasta las fincas, muchos de ellos han dormido en el mismo parque, llevando consigo su machete y una pequeña maleta con algo de vestir. El movimiento del parque se observa desde cuando comienza a amanecer y los patronos o contratistas llegan durante el día para contratar; con el transcurrir del tiempo las esperanzas de los obreros agrícolas de ser llevados hasta las plantaciones va disminuyendo y las condiciones de contratación también van dejando de ser las mejores; de todas formas tienen que aceptarlas y si no es así habrá que esperar participar en el mercado de trabajo para tareas urbanas en los días siguientes.

Los lunes para los albañiles, carpinteros, etc. y los martes también hay enganche para el campo, todos los días acuden al parque a conseguir trabajo.

Cuando un finquero o contratista se acerca a contratar todos ayudan a negociar el precio, tratando de subir algo si lo consiguen; todo el grupo manifiesta una satisfacción así sean uno o dos los escogidos y contratados.

Una vez que la fuerza de trabajo se inserta en el proceso productivo de hecho, que va adquiriendo un cúmulo de experiencias que provocan una especialización de la misma, esta situación de ninguna manera quiere decir que se trata de fuerza de trabajo calificada según las características de lo que se conoce como tal en el contexto de la educación formal; nosotros diríamos que la especialización adquirida por algunos obreros agrícolas en el cultivo de palma les da una cierta calificación. La mayor parte de obreros, esto es, el 93% no son calificados y apenas el 7% lo son, en este último porcentaje se hallan incluidos; tractoristas, administradores, contadores, y algunos ingenieros agrónomos o agrónomos que forman parte de los trabajadores permanentes de la plantación especialmente de las grandes.

Luego de todo lo anotado es importante reflexionar en la necesidad de que en las plantaciones existan centros de salud, y además un control de los sistemas de alimentación pues por más económico que sean deben permitir la reproducción de la energía física desgastada en el proceso productivo de los obreros agrícolas asalariados.

EMPLEO JUVENIL Y SU INSCRIPCION SOCIO-POLITICA

Luis Verdesoto*

En suma, no obstante al "envejecimiento" relativo y ligero del conjunto de la población —asentado a nivel urbano y en las ciudades grandes— los jóvenes representarán un estrato de peso numérico constante en lo que resta del siglo.

Desde el contexto, cabe indagar la conformación del mercado laboral, bajo un corte de grupos de edad. En 1982, de la población de 12 años o más, el 44.26% fue población económicamente activa. Respecto del total de cada grupo de edad, la PEA de 15 a 19 años es el 31.11%; y, entre 20 y 24, el 48.38%. Las diferencias urbano/rural son significativas, sobre todo en el grupo 15-19 años, lo que nos habla de la reproducción en el país de fenómenos de integración temprana al mercado de trabajo agrícola y de retardo en el sector urbano.

Sin embargo, el porcentaje de población de 15 a 24 años incorporada al mercado laboral es de 27.65%, perceptiblemente inferior al registrado en las décadas de los sesenta y setenta, situada en el 30%. Inciden en ello, fundamentalmente, los cambios en la oferta educativa y en el nivel de escolaridad de la población joven.

La tasa de actividad de la población joven por sexo muestra un descenso significativo en los últimos veinte años, siendo, a nivel nacional, más pronunciada en el primer tramo de jóvenes (15-19) y

* Investigador del Centro de Investigaciones CIUDAD.

* Trabajo preparado para la Conferencia "Issues for the next-generation", Political Science Departmen, York University, Toronto-Canadá, 15-18 de Agosto de 1985.

similar porcentualmente a nivel urbano y rural. Este descenso es más profundo en el mismo tramo tanto en hombres a nivel rural como en mujeres a nivel urbano.

El 31% de jóvenes ecuatorianos de 15 a 19 años se han incorporado a la PEA; también lo han hecho el 48% del siguiente tramo (20-24) según cifras de 1982. Guardando las diferencias sectoriales, la población rural masculina, si bien cuenta ahora con un período juvenil más amplio que en la década de los sesenta, a partir de los 15 años integra una generación básicamente oferente de fuerza de trabajo (15-19: 61.05% PEA; 20-24: 85.40% PEA).

Cabe recordar varias limitaciones de la información censal acerca de la ocupación. La fundamental es que refiere exclusivamente a la semana de recolección, sin que pueda estimarse la articulación eventual al mercado de trabajo. La alta rotación e intermitencia del empleo de los jóvenes no se encuentra reflejada en las tasas de actividad, tanto como la combinación de trabajo con estudios, especialmente significativo para el segundo tramo de jóvenes (20-24). Más limitada aún es la información de cesantía que no permite conocer las formas de subempleo y desempleo encubierto.

La población inactiva joven se distribuye fundamentalmente entre "solo estudiantes" y "solo quehaceres domésticos". En esta segunda clasificación se incluyen actividades netamente reproductivas y otras articuladas a la esfera productiva, aunque de difícil distinción.

En primera instancia cabe señalar el claro corte de género que existe en la dedicación para actividades domésticas o educacionales. La población joven masculina es inactiva cuando se encuentra vinculada al sistema educativo; en tanto, la femenina —salvo el tramo 15-19 años a nivel urbano principalmente y rural secundariamente se constituye por mujeres jóvenes dedicadas exclusivamente a actividades que se desempeñan desde el ámbito familiar-doméstico. Se observa, también, que pese a la mayor incorporación actual a la escolaridad por parte de las mujeres —y consiguientemente la socialización se opera en una parte del ciclo vital en el ámbito público—, muchas retornan finalmente a lo privado— doméstico como espacio segregado de la división social y sexual. Del total de mujeres inactivas de 20 a 24 años, el 75% se dedica a quehaceres domésticos.

1. MERCADO, ESCUELA Y GENERO

En el anexo 1 presentamos un panorama estadístico global de la articulación de los jóvenes —urbanos y rurales, hombres y mujeres— a diversos espacios de producción y reproducción sociales. A saber, tres ámbitos de integración a la división social aparecen con mayor evidencia y permiten hipotetizar situaciones: el mercado laboral, el aparato estatal-educativo y el espacio doméstico reproductivo/productivo.

Una descripción rápida de la información nos indica una distribución diferente a nivel urbano y rural. En este último sector, existe una clara polarización entre la PEA masculina y las actividades en quehaceres domésticos femeninas. La primera muestra una generación integrada a las labores productivas; y, la segunda, una generación vinculada al ámbito doméstico productivo/reproductivo. Si bien la expansión del aparato educativo alcanza a un tercio de la población masculina y femenina de 15 a 19 años. Su capacidad de retención disminuye sustantivamente en el siguiente tramo de edad. Caben dos precisiones.

De un lado, la incorporación femenina a la PEA rural no varía sustancialmente conforme se pasa del primero al segundo tramo de edades y la tasa de actividad baja en los últimos veinte años. Se puede ir ferir gruesamente que el cambio en el nivel de escolaridad juvenil femenina no deriva en reincorporación laboral, sino en transformaciones de las actividades privadas.

De otro lado, las fronteras entre los ámbitos productivo y reproductivo son más grises en el sector rural. No se puede igualar la categoría quehaceres domésticos con trabajo improductivo— independientemente de la polémica que califica al trabajo femenino en la unidad doméstica.

A nivel urbano, esta polarización antes referida no se presenta. Salvando la sospecha cierta que la categoría “quehaceres domésticos” tiene otra dimensión en el espacio urbano, la función del aparato educativo se muestra como una efectiva mediación entre el mercado laboral y el ámbito doméstico. En dimensiones absolutas que triplican o duplican, según el caso, la escolaridad urbana respecto a la rural, no existen diferencias de género en el acceso a la educación. Respecto a la población masculina joven urbana, la educa-

ción alarga el período de incorporación al mercado laboral y, seguramente, condiciona al mercado laboral, ya que califica de mejor modo a la fuerza de trabajo. En tanto, respecto a la población femenina joven urbana, sustrae población dedicada a labores domésticas, que no retorna necesariamente a ellas. Más aún, se puede afirmar que, a diferencia de la mujer rural, son generaciones socializadas en el ámbito público —escolar o laboral—, pese al ciclo vital femenino.

La importancia que adquirió el aparato educativo respecto a la juventud en la última década es decisiva. No se trata de mirarlo sólo como un expansor de la etapa de la preparación de roles de la población pre-adulta, sino entender su funcionalidad en la constitución de identidades de los diversos sujetos sociales con relación a los universos conflictivos que estructuran al capitalismo. Es el Estado el que penetra con la educación en la sociedad civil, constituyéndose en un mediador eficaz entre los ámbitos público y privado; entre el mercado laboral y la reproducción/producción domésticos. En este sentido, co-constituye dos universos: la explotación clasista y la opresión de género. Más aún, desarrolla identidades intermedias como la juventud —casi indisolublemente relacionada a la educación— que fluye entre la clase y el género; entre el mercado y el espacio.

La actual generación joven en el Ecuador se encuentra notablemente más calificada que su antecesora. Les separa una brecha, que produce consecuencias que necesitan de análisis. Varios indicadores muestran el carácter residual del analfabetismo en la población joven urbana. Los porcentajes de analfabetismo en la población joven rural si bien más significativos que sus pares urbanos, son inferiores que las medias nacional y rural. En general, no se puede discriminar por sexo el grado de alfabetismo de la población joven. En los grupos de edad adultos, se presentan diferencias, que son más acentuadas a nivel rural.

Tampoco existe una diferencia de género llamativa en el nivel de instrucción de los jóvenes. El acceso a la educación secundaria y universitaria es similar. Cabe sí destacar la situación de la educación universitaria, que al permitir el libre ingreso una vez terminado el ciclo secundario, se constituye en un importante reservorio de fuerza de trabajo y espacio de socialización el 8.87% de la población de 20 a 24 años y el 5.08% de 25 a 29 años asisten a la Universidad. Estas cifras de población universitaria hacen crecer a las medias de

escolaridad y obligan a una reflexión sobre la educación superior de un país de las dimensiones de Ecuador.

Dada la situación antes descrita, para el caso ecuatoriano se ha planteado una estrecha vinculación entre el tipo de inserción ocupacional de la juventud y el grado de instrucción alcanzado (Martínez: 1984). Así, la estratificación social de la juventud en su edad adulta estaría relacionada a las posibilidades de permanencia en el sistema escolar o en la necesidad de incorporarse tempranamente en el mercado laboral. No obstante, la mayor calificación de la población juvenil —fundamentalmente de la población joven urbana— no cambia, como es obvio, la conformación del mercado. La fuerte segmentación que lo caracteriza se mantiene, no obstante a los cambios en la calificación de los oferentes de fuerza de trabajo. También, la competencia en el mercado por las plazas disponibles relega inexorablemente a la fuerza de trabajo no calificada a la marginalidad, sin posibilidades de movilidad ocupacional.

Es significativo anotar, que el Estado crea una nueva situación respecto al mercado laboral. De un lado, segmenta fuertemente la oferta futura de trabajo, al calificar de mejor modo a los jóvenes quienes presionarán por determinadas ocupaciones en el mercado— aunque de ello no se deduzca que la demanda corresponda. De otro lado, temporalmente, alargó el período previo de incorporación al mercado laboral, creando una fuente de discrimen muy grave respecto de la población activa o inactiva fuera del sector educacional.

Sin intentar una relación mecánica entre los cambios que se observan en el mercado laboral en la última década y la participación de la fuerza laboral juvenil por razones ya anotadas en anteriores párrafos, cabe aislar a la PEA joven y destacar algunas características.

La puesta de entrada a la PEA urbana es el trabajo en servicios. Más de un tercio de la población infantil y casi una cuarta parte del primer tramo de edad juvenil económicamente activos se integran a este grupo ocupacional. En tanto, la población activa rural, obviamente, se constituye en sujeto laboral como trabajador agrícola. Se observa con facilidad las barreras de entrada al mercado laboral, fundamentalmente a nivel rural.

Mirada la distribución de la PEA desde las ramas económicas se

pueden colegir algunas formas específicas de la división sexual y etaria del trabajo. La "madurez" laboral se logra a partir de 29 años. Hasta esta edad, la PEA masculina urbana no alcanza los niveles medios de trabajo industrial y, en cambio, supera a las correspondientes medias en trabajo en servicios. En adelante, la relación se invierte, produciéndose cambios más adelante conforme se desgasta la fuerza laboral y es marginalizada de la actividad industrial. La PEA femenina urbana guarda una relación similar, aunque dentro de márgenes absolutos de dedicación básica a la actividad de servicios. Es evidente, el aprovechamiento de la edad de la fuerza laboral por el capital industrial, aunque por las características terciarias de la economía no sea la principal fuente de ocupación como, en su orden, son servicios, comercio y construcción (esta básicamente masculina). Queda aún la interrogante sobre el grado de modernidad de este sector terciario, que lo convierta en una alternativa ocupacional al "clásico" sector informal.

La PEA rural presenta algunas características llamativas, aunque no necesariamente innovadoras del desarrollo clásico del capitalismo agrario. De un lado, la escasa diversidad económica, más allá de la agricultura que asume masivamente el empleo. De otro lado, las diferencias de género son, sin embargo, significativas. Más de la quinta parte de la PEA femenina rural joven tiene ocupación industrial, pese a que es apenas en términos absolutos es el 17% de su par masculino.

La industria y la construcción utilizan población preferentemente de entre 20 y 29 años. Bajo otra clasificación, esta utilización preferencial de la fuerza de trabajo corresponde a los asalariados privados. La distribución del empleo estatal es desfavorable para los jóvenes. En otro sentido, el mercado laboral estatal tiene barreras fuertes a la absorción de empleo juvenil, que proviene de una escasa rotación y un bajo crecimiento.

De esta rápida e incompleta descripción podemos colegir como consecuencias que hacen a la identidad juvenil, que las pocas puertas de entrada al mercado laboral, fuertemente segregado para los jóvenes, que deriva en formas de expoliación de la edad en varias actividades, dependiente de la absorción salarial por la empresa privada y con algún grado de no correspondencia entre los niveles educacionales, la calificación obtenida objetivamente y la demanda laboral,

terminan creando una generación de jóvenes ligados a la mercantilización de dos modos. De un lado, la pugna por entrar al mercado laboral desarrolla formas individualistas. De otro lado, la marginación de ese mercado formal caracterizado por la escasa movilidad ocupacional crea comportamientos sociales anónimos.

**POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA URBANA
POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO**

Sexo	Grupos de Edad	P.E.A. %	Estudiant.	P.I. % Q.D.	Otros	Total
Mascul.	15 - 19	35.11	60.33	0.87	3.69	100
	20 - 24	67.23	27.40	0.66	4.71	100
Femen.	15 - 19	16.51	59.56	22.38	1.55	100
	20 - 24	28.79	24.53	44.67	2.01	100

FUENTE: Censo de Población 1982.

2. ESTILOS ALTERNATIVOS DE DESARROLLO

En las Ciencias Sociales ecuatorianas de los últimos años se han realizado esfuerzos por mostrar cómo la modernización de varias ramas de la economía determinaron los cambios sociales y políticos más visibles. Estos intentos explicativos privilegian la nueva situación de las fuerzas productivas —cambios tecnológicos, crecimiento industrial y urbano, dimensiones del aparato económico— o variaciones en y/o nuevas relaciones sociales —proletarización, recampeonización—. También existen aún otras interpretaciones que reducen su análisis a la reproducción, deformación o funcionalización de los elementos arcaicos de la sociedad. Este debate es globalmente positivo, porque evidencia el cambio en el centro de atención. Sin embargo, la extensión automática de las transformaciones económicas y sociales observadas al campo de la política es una práctica interpretativa que aún persiste. En varios casos, la política sigue siendo epifenómeno de las necesidades de la modernización económica.

Varias inferencias rápidas, en algunos casos reduccionistas y en la mayoría arbitrarias, equiparan los nuevos fenómenos económicos

con actores sociales constituidos y con modernización política. Quizá, el ejemplo más pertinente sea la industrialización y sus agentes sociales, entendidos en forma "clásica" como las clases fundamentales y la asimilación de estilo de desarrollo a homogenización económica producto de la industrialización e identidad social a clase obrera.

La constitución de la voluntad política de las clases subalternas y la disputa de espacio por las diversas identidades sociales en emergencia se encuentra subordinada en aquellos análisis. También, los estilos de desarrollo en conflicto no fueron entendidos como resultantes y construidos en el seno de una correlación de fuerzas, sino como actos de decisión uniforme del bloque social dominante, como procesos necesarios. Las formas de acción colectiva directa carecían de realidad o eran formas de derrota constante en medio de un proceso de inevitable crisis del modelo de sociedad.

En adelante nuestra preocupación se centrará en mostrar los temas que se abren del análisis del sistema de partidos y de los movimientos sociales en relación a formas posibles de organización política.

3. DEMOCRACIA: INNOVACION Y ENAJENACION

¿Hasta dónde se ha interiorizado la idea de la democracia en la ideología de las clases subalternas? Esta es la pregunta que se reitera luego de varios años de democracia. La coyuntura de redemocratización entregaba respuestas inmediatamente positivas. El movimiento popular contribuyó significativamente a que la democracia se convirtiera en una demanda social general. Sin embargo, varias fuerzas cooptaron el posible significado popular que se estaba incubando.

De un lado, se redujo la virtualidad crítica de la profundización democrática a las condiciones externas "favorables" para el crecimiento del movimiento obrero o a simple acto de enajenación del capital. De otro lado, se entendió a la democracia como el grado de participación tolerable para viabilizar la modernización del sistema político. Así, se convertía el movimiento social por la democracia en racionalidad estatal.

El período de redemocratización puede ser interpretado en dos sentidos. De un lado, intento popular por desbloquear los impedi-

mentos a la participación e identificarse con un discurso redistributivo de poder. De otro lado, legitimación de prácticas que habían nacido en el lado subalterno de la sociedad definidos como espacios para la constitución de relaciones sociales y como gérmenes de poder social.

Los dos sentidos, de algún modo, se cuestiona la inmanencia del poder estatal como objetivo fundante de la práctica de los movimientos. El Estado como articulador central de la política y espacio necesario de una política de “cerco” o de “asalto” podría entrar en cuestión.

La historia reciente (de la redemocratización hacia la actualidad) parece mostrar, que la existencia de una sociedad civil en estructuración remite a los sectores subalternos a la búsqueda de su identidad en el plano de la “vida social”. Esta hipótesis se vuelve especialmente difícil de manejar, cuando el Estado al penetrar decisivamente la sociedad civil, es un co-constitutor de relaciones sociales.

4. LOS MOVIMIENTOS SOCIALES DE UNA SOCIEDAD TERCIARIA

La (re)conceptualización de los movimientos sociales refleja la crisis de algunos paradigmas tradicionales y la falta de una perspectiva clara acerca de la evolución de la sociedad. Se intenta releer el poder desde los actores y prácticas de la sociedad civil, en que se combinan elementos nuevos con formas tradicionales y, en no pocos casos, institucionalizadas.

Luego de su instalación, la democracia estuvo fuertemente condicionada por la crisis. Mientras los sectores dominantes se definieron por una ofensiva política (que perseguía la representación estatal de los intereses generales del capital), los sectores subalternos se definieron por una ofensiva social —que resguardase su constitución como clase—. Más allá de esta definición general, cada actor constituyó formas particulares. Reseñemos algunas.

La forma de lucha privilegiada por el movimiento sindical ha sido la huelga nacional de trabajadores, cuyas plataformas son, en general, consideradas como “obreristas”, con una irreal convocatoria hacia otros sectores subalternos. Sin embargo, en otro sentido,

las movilizaciones han cambiado de contenido: si inicialmente se planteaban la distribución del excedente estatal, ahora además tratan de legitimar ante el Estado y la sociedad el "poder sindical" conseguido.

En las organizaciones de pobladores conviven tendencias innovadoras y tradicionales. Si, por un lado, se reproducen formas clientelares y despóticas, por otro, la disputa por la apropiación de la ciudad pasa por una revaloración de la organización, su permencia y campo de preocupaciones. Son espacios en los que se presentan con mayor visibilidad y adquieren cuerpo a las temáticas femeninas y juveniles.

La disputa por la cuestión femenina se ha iniciado ya y se perfilan sus alternativas desde el Estado y las organizaciones sociales y políticas. Estas son: cooptación o resistencia, asimilación a las clases, parte de la modernización o ruptura de un espacio de dominación particular. La búsqueda de identidad es más explícita en este campo, tanto como la ausencia de una mirada hacia el estado.

Los movimientos regionales tienen historia en el Ecuador. Actualmente, ya no pueden ser asimilados como formas de expresión social o política pre-capitalistas. Responden a modalidades de constitución de las "sociedades regionales" y de sus actores sociales. Bajo este contexto, se trata de articulaciones específicas con la "centralidad" estatal y social.

Las temáticas del movimiento campesino muestran un decantamiento de demandas. La disputa por la tierra es parte de discurso de las organizaciones nacionales: en tanto, las organizaciones regionales vinculadas a la gestión productiva se plantean los problemas de la diferenciación y flexibilidad de sus vínculos con las organizaciones nacionales.

La dualidad con que el movimiento étnico trata sus relaciones con el Estado es una excelente muestra de un entendimiento diferente del poder estatal —significante de su actor social. La autodeterminación cultural, la territorialidad reconocida e infranqueable y la autosuficiencia económica son sus objetivos centrales. Estas demandas se viabilizan a través de choques frontales y en colaboraciones estrechas simultáneamente con el Estado.

Cabe acompañar, con una visión crítica, a esta rápida revista a los movimientos sociales más representativos. La heterogeneidad so-

cial facilita los desplazamientos de la identidad de los sectores subalternos, situación que se acentúa con la crisis. Los movimientos sociales no se caracterizan por la permanencia de una sola forma de identidad, sino que combinan múltiples demandas y escenarios en que se plantean v.g. la clase obrera movilizadora junto a alcanzar un alto protagonismo social, e incluso político, simultáneamente, hace evidente su incapacidad para rearmar un aparato productivo que no controla; en otro campo, la paradoja de los obreros consiste en permitir la continuidad de los movimientos sociales, pero ellos mismos pierden identidad en sus movilizaciones al desplazarse a la problemática espacial. Más aún, podría decirse que todos los movimientos al encontrarse expuestos a la convocatoria de otras identidades, evidencian la falta de una vertebración temática. No se identifican sólidamente con el socialismo y/o la democracia. La convocatoria ciudadana desplaza a la convocatoria clasista en períodos electorales y la estabilidad de la representación ciudadana se quiebra en la cotidianeidad democrática por la movilización reivindicativa.

5. LOS PARTIDOS Y LOS MOVIMIENTOS SOCIALES

El sistema partidario es parte del paquete de modernizaciones por las que atraviesa Ecuador desde los años setenta. No existe una tendencia unívoca hacia la modernización, sino un conflicto de alternativas. La imagen de partido misma como organizadora de la sociedad y germen de Estado está en disputa. De un lado, tendencias desideologizadoras de la política encarnadas en el populismo, en la derecha y en sectores del empresario. De otro lado, el sistema partidario entra en una objetiva disputa con los movimientos sociales con quienes no logra (y muchas veces no persigue) una relación orgánica o una relación política.

Se ha llegado a la situación actual a través de una serie de crisis de representación de las matrices partidistas tradicionales. Los antecedentes más inmediatos han sido el cambio de mirada del sistema partidario hacia las masas y el Estado; la disputa por el "estilo" político, la concertación social y el procesamiento de la conflictividad.

La ideología que inspiró al actualmente cuestionado "régimen de partidos" está liderada básicamente por el centro político y no presenta novedades respecto a la forma ciudadano clásica como ac-

ceso a la política. Respecto al tema que nos interesa —su relación con los movimientos sociales— los contextualiza una pregunta abierta ¿Son los partidos formas de institucionalización del conflicto y/o formas de institucionalidad para la lucha política?

La izquierda de origen marxista vive atrapada en la tarea que se impuso: la traducción literal del poder sindical en poder político. De este modo, no apunta como su objetivo a terminar con la desorganización colectiva de la voluntad política y es desplazada por la idea ciudadana.

La redemocratización, al tiempo que legitima la demanda por una institucionalidad política, permitió el crecimiento —pues su emergencia había ocurrido antes— de las prácticas de los movimientos sociales. La democracia posibilitó a la sociedad civil (re)construir sus formas de participación en la política a través de los movimientos sociales y de los partidos como canales no excluyentes. La representación política a través de la mediación partidaria no se opone —por principio— a la constitución autónoma del movimiento popular.

No obstante, los partidos de centro pese a reconocer el conflicto social, no adoptan el punto de vista de los actores de la movilización; juegan más bien el papel de “opinión” que no se involucra en la práctica social. Los partidos de izquierda son organizadores de la “defensa” de la clase y actúan reactivamente, antes que como canales de representación política.

¿Es capaz el sistema partidario de constituirse en instancia mediadora y expresiva de la diversidad de relaciones y conflictos que estructuran el poder social? La evaluación de sus relaciones en el proceso ecuatoriano reciente parece no trascender de situaciones en que los partidos “sustituyen” o “degluten” a las organizaciones populares y, éstas, permanentemente tienden a ser instancias extra y/o contra partidarias.

La transición a la democracia se inició con una ruptura entre la organización política centrista que se perfilaba y el movimiento social. La dictadura garantizaba ante las fracciones burguesas, por un lado, orden social entendido como represión a la protesta social y contexto para que, por otro lado, cristalizara el acuerdo interempresarial para la transferencia del excedente petrolero. También demandó de los nuevos partidos su legitimación como responsables de la organización estatal, social y política, dentro de los paráme-

tros que aspiraba tutelar. La práctica de los partidos en la transición a la democracia se mantuvo en los marcos de este encallejamiento impuesto por la dictadura.

Ya instalada la democracia, los partidos fueron organizadores del escenario de la conflictividad. El sindicalismo reconoció que no podía acceder a la política corporativamente, más aún cuando, la estabilidad del sistema era el tema central. Luego, la crisis acumuló presiones sobre el sistema partidario, quien optó por la gradual pérdida programática y de convocatoria y por la estabilidad del sistema representativo. En varios sentidos, la pérdida fue de las dos partes —sistema partidario y movimientos sociales—.

De un lado, no se recreó una sociedad política capaz de concretar las demandas y se represó las manifestaciones de la sociedad civil. De otro lado, la sociedad civil no se densificó organizativamente y sigue esperando por espacios para su expresividad en una imposible dialéctica entre la pasividad, la participación y la explosión.

Bajo esta situación de coexistencia de dos formas expresivas, el discurso estatal es constante: trata de escindir la acción de la legitimidad. También, el discurso partidario trata de escindir a la acción de su palabra.

Cuando la acción directa quiso ser organizadora de la política, se evidenció la falta de “códigos globalizadores” desde los movimientos sociales. En 1982 se atravesó la coyuntura más importante de educación de los sectores populares en la movilización. No obstante, la capacidad de reorganización estatal para recuperar el poder que le fue arrebatado por las calles, mostró a un aparato más orgánico y que una explosión popular decrece en el tiempo político con la misma velocidad con que crece inicialmente. Los partidos políticos también hicieron evidente su reducción al Estado. Pasada la movilización, hicieron propuestas de políticas económicas, que en este contexto eran propuestas de orden estatal.

6. ¿HACIA UNA IDENTIDAD JUVENIL?

Varias características de la actitud de la población juvenil hacia la política son similares a varios países de la región. En el caso ecuatoriano, éstas básicamente son: significativos porcentajes de apatía hacia la práctica política institucionalizada; participación electoral

ligada —aunque sin una preferencia masiva— por las opciones centristas; en términos relativos es mayor su involucramiento con los partidos de izquierda.

Las últimas tres décadas de transformaciones sociales conformaron actitudes de los sectores populares jóvenes frente a los procesos de cambio. De un lado, la urbanización de la economía y de la sociedad crearon expectativas de integración a los migrantes de primera generación. La actual generación juvenil con localización en las ciudades ya procede de una socialización urbana y, consiguientemente, la expectativa es más bien redistributiva. De otro lado, desde la década de los setenta la reconfiguración de varios estratos sociales fue significativa con la circulación de la renta petrolera. De algún modo, los jóvenes actuales pasaron por procesos de reinserción social o de apertura de espacios (v.g. la clase media). También son los beneficiarios de la extensión de la escolaridad y de la socialización en un ámbito público. Ahora se enfrentan con una situación de crisis que, en primer lugar, los marginaliza del mercado laboral y, luego, pone en cuestión su futuro de clase y expectativas de movilidad,

Bajo estas condiciones sus enlaces con la política tienden a debilitarse y sus canales pueden aparecer como ilegítimos ante los jóvenes. La mercantilización de las relaciones sociales y la marginación del mercado inducen a comportamientos anómicos o a comportamientos “heróicos”. Respecto al primero no existen indicadores sobre la masividad de problemas como la drogadicción. Sobre el segundo, la actual coyuntura, al cerrar vías de comunicación política y privilegiar un estilo autoritario de conducción estatal genera formas de “violencia política” en grupos que, no obstante, a no tener una penetración importante en la sociedad civil, se han convertido en actores políticos por las condiciones generales.

Los jóvenes que participan en las organizaciones sociales y políticas se encuentran sujetos a otras formas de cooptación. La imagen que persiguen esas organizaciones es formulada en términos de una sociedad adulta, que no admite una identidad juvenil, sino como masa de maniobra de objetivos ajenos. Cabe una especulación hacia el futuro: podrán los jóvenes competir por espacios de expresión y hacer reconocer por las escenas políticas sus necesidades expresadas como valores; o, contrariamente, serán las manifestaciones contraculturales el único espacio al margen de la cooptación?

La marginalidad generalmente ha encontrado interlocutor en los populismos. Estos liderazgos en los últimos años no tuvieron cabida masiva en el electorado, pues se presentaban en medio de una sociedad que ofrecía alternativas de movilidad social. Son esperables cambios en estos comportamientos, dada la desestructuración a que conducen las políticas estatales neoliberales y la falta de desarrollo de escenarios para los partidos modernos y para los movimientos sociales.

Desde estas alternativas —las actualmente en curso—, cabe proyectar el sentido de los cambios esperables. En otros términos, cabe pensar en la juventud como portadora de un orden político abierto, en que la dimensión crítica de la cultura o contracultura se integre como una forma “constructiva” de la política; es decir, como una creación de identidades sociales y nacionales.

Al asignar un rol a los jóvenes debemos también pensar en una organización alternativa de la política que asegure el despliegue de su identidad y su posible convergencia en proyectos universales. Deben plantearse formas de concertación que aseguren la articulación de escenarios de la lucha social en los que se reconozca la capacidad de autodeterminación de los agrupamientos e identidades sociales convocadas. En suma, se trataría de pensar a la democracia como la coexistencia de varios colectivos articulados y no como uniformización de la sociedad.

ANEXO No. 1

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA RURAL
POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO

Sexo	Grupos de Edad	P.E.A. %	Estudiant.	P.I. % Q.D.	Otros	Total
Mascul.	15 - 19	61.05	33.07	1.28	4.6	100
	20 - 24	85.40	9.32	0.73	4.55	100
Femen.	15 - 19	12.08	31.42	54.72	1.78	100
	20 - 24	14.08	8.44	75.90	1.58	100

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- CONADE - CELADE - INEC. "Ecuador. Estimaciones y proyecciones de población 1950-2.000", Quito, INEC, 1984.
- CEPAL. "Situación y perspectivas de la juventud en América Latina", San José, CEPAL, 1983.
- Evers, Tilman. "Identity: the hidden side of new social movements in Latin America", Amsterdam, CEDLA, 1983 (mimeo).
- Gurrieri, Adolfo, et. al. "Estudios sobre la juventud marginal latinoamericana", México, ILPES-Siglo XXI, 1971.
- Kirsch, Henry. "La participación de la juventud en el desarrollo de América Latina, Problemas y políticas relativas a su inserción en la fuerza de trabajo y en sus posibilidades de educación y empleo" en la Revista de la CEPAL No. 18, Santiago, CEPAL, 1982.
- Martínez, Javier. "La estratificación social de la juventud: el caso de Ecuador", Santiago, CEPAL, 1984.
- Parra, Rodrigo. "Ausencia de futuro. La juventud colombiana", Bogotá, Plaza & Janes-CEPAL, 1982.
- Valenzuela, Eduardo. "Los jóvenes y la crisis de la modernización", Santiago, CLACSO-UNU, 1985 (Próxima publicación).
- Valenzuela, Eduardo y Solari, Ricardo. "Los jóvenes de los ochenta. Una interpretación sociológica de la actual generación estudiantil de clase media", Santiago, SUR, 1982 (mimeo).
- Varios "Revista Nueva Sociedad No. 76", Caracas, Nueva Sociedad, 1985.
- Verdesoto, Luis. "Los movimientos sociales, la crisis y la democracia en el Ecuador", Lima, CLACSO-UNU, 1985 (inédito).
- INEC. Censo nacional de población 1950-1962-1974-1982.

DEBATE bibliográfico

URBANIZACION, SECTOR INFORMAL Y POBLADORES

J.P. Pérez Sáinz (CAAP)

Fernando Carrión
(Comp.): El proceso de urbanización en el Ecuador (del siglo
XVIII al siglo XX), Quito: El Conejo-CIUDAD, 1986

ILDIS-CEPESIU
El sector informal urbano en los países andinos,
Quito: ILDIS-CEPESIU, 1986.

S.B. Lobo
Tengo casa propia, Lima: Instituto de Estudios Peruanos
Instituto Indigenista Interamericano, 1984.

La problemática urbana está paulatinamente concitando la atención que merece. Al respecto dos importantes libros acaban de ser publicados en Ecuador y nos ha llegado de Perú, aunque con cierto retraso, otro interesante trabajo sobre esta misma problemática.

La antología compilada por Carrión, *El proceso de urbanización en el Ecuador (del siglo XVIII al siglo XX)*, ha logrado en gran medida uno de sus principales objetivos: “. . . contar con un conjunto de los textos más significativos presentados bajo criterios que combinen aspectos metodológicos, teóricos e históricos” (p.14). Sin embargo, la escrupulosidad en tal combinación ha llevado a la inclusión de artículos (los de Hurtado y Del Campo) que contrastan en términos de calidad. Por otro lado, no se comprende la presencia del texto de Ayala. Las posibles claves que contendría para entender la conformación de lo espacial desde el poder político, nos parecen demasiado remotas, por decir lo menos.

Dos trabajos resaltan en el sentido de “. . . permitir una evaluación crítica de los resultados obtenidos (enfoques, limitaciones, tendencias, problemas, etc.), de tal manera que se pueda transitar hacia el futuro con bases más certeras” (p.14), que es otro de los grandes objetivos que persigue la presente antología. Nos referimos a los textos de Larrea y del propio Carrión, sin que ésto haga desmerecer otros trabajos, como el excelente artículo de Bromley.

El primero de ellos el de Larrea, nos presenta una lúcida síntesis de las grandes tendencias del proceso de urbanización ecuatoriano a partir de cuatro observaciones censales (1950, 1962, 1974 y 1982), privilegiando la explicación del crecimiento de las denominadas ciudades intermedias. En cuanto al trabajo de Carrión, de naturaleza más ensayística, su horizonte de estudio es mucho más amplio (desde la conquista española a nuestros días), diferenciando dos grandes períodos (el de conformación urbana y el proceso de urbanización como tal) e identificando los grandes movimientos poblacionales. Lo que nos interesa enfatizar de ambos trabajos son sus coincidencias en lo que se refiere a sus presupuestos metodológicos. Para Larrea, la interpretación de los datos censales debe hacerse a partir del análisis de la estructura social y sus cambios. O sea, nos propone una lectura de lo espacial a partir de “. . . las características del proceso acumulación y (por) la estructura social que ésta genera”

(p. 116). Por su parte Carrión sugiere "...que es la peculiaridad histórica de la Formación Social del Ecuador la que configura la evolución del espacio urbano, pero no bajo relaciones mecánicas, de reflejo, etc., de lo social en lo territorial" (p. 148). Es decir, para ambos autores, con cierto sesgo economicista en Larrea, lo espacial (en este caso lo urbano-regional) no puede ser analizado de manera aislada.

Si bien estamos de acuerdo con esta proposición nos parece, sin embargo, insuficiente. Aunque lo espacial, al igual que cualquier otro ámbito social, debe ser entendido a partir de la totalidad esto no niega su especificidad. O sea, lo espacial puede ser también producto de prácticas propias a este ámbito no determinadas a partir de otras instancias. Este problema se plantea claramente con la constitución de una sociedad moderna que para el caso ecuatoriano la ubicaríamos a partir de la década de los 60. Anteriormente, y limitándonos al período bananero para mantener la comparación entre ambos autores, el modelo de acumulación primario exportador parece haber generado un orden societal limitado pero suficientemente integrado. En este sentido, las lógicas espaciales pueden ser comprendidas —en gran parte, como sugieren Larrea y Carrión— a partir del proceso de acumulación. Sin embargo, el desarrollo de un modelo de industrialización, basado en la sustitución de importaciones, con sus efectos modernizadores, genera una situación distinta. Tal proceso de acumulación no logra constituir un orden societal integrado por lo que esferas sociales escapan en gran parte al control que trata de imponer esta lógica acumulativa. Pensamos que éste es el caso tanto de lo urbano y de lo regional, cuyas configuraciones responden también a prácticas específicas a estas instancias. Es decir, la comprensión del proceso de urbanización (y del de regionalización también) requiere la consideración de acciones urbanas y regionales en tanto que tales.

El libro de ILDIS-CEPESIU, **El sector informal urbano en los países andinos**, es un texto ambicioso que requiere lecturas desde distintos ángulos. Queremos obviar comentar tanto sobre los casos de estudio como sobre los artículos referentes a políticas tocantes al SIU (sector informal urbano) y centrarnos en los aportes teóricos de este volumen. En este sentido hay dos líneas de reflexión: por un lado, aquellas que gira en torno a la noción de "excedente estructural de oferta de trabajo urbano" y que privilegia la dimensión tecnoló-

gica; y por otro lado, una de inspiración marxista que busca nuevos referentes analíticos, más operativos, que el de "sobrepoblación relativa" o "ejército industrial de reserva", para explicar la realidad del SIU.

En la primera línea se sitúa Mezzera que nos ofrece una elegante explicación de la dinámica del mercado laboral urbano en economías como las correspondientes a los países andinos y cómo se interrelacionan el volumen de empleo en el SIU, el ingreso medio en tal sector y el nivel de desempleo abierto (pp. 37-41) La Base de su razonamiento estriba en asumir que la heterogeneidad de tal mercado se ubica del lado de la demanda de la fuerza de trabajo. Heterogeneidad que tendría su origen en el proceso de oligopolización del sector formal y en la institucionalización del juego de relaciones de poder que se da en el seno de las empresas oligopólicas. En este sentido, este autor concluye que ". . . los diferenciales de ingresos laborales se explican con la diferencial de la relación capital-trabajo y por el hecho de que el poder político de los trabajadores de empresas modernas les permite participar de las rentas oligopólicas de esta empresa" (p. 35). Por su parte Carbonetto centra su reflexión en la génesis histórica de tal "excedente estructural". En primer lugar, este autor señala dos causas que actuaron desde la oferta: por un lado, el impacto de la integración de las economías latinoamericanas en el mercado mundial a raíz de la Independencia con la descomposición de los circuitos económicos coloniales, la imposición de modelos de acumulación primario-exportadores y la constitución de un "excedente laboral originario"; y, por otro lado, la explosión demográfica (p. 49-52). Y en segundo lugar, argumenta que tal excedente vio limitadas sus posibilidades de incorporación al sector moderno por el proceso de industrialización, basado en la sustitución de importaciones. El ritmo de acumulación del mismo y, sobre todo, la determinación exógena del patrón tecnológico, inadecuado a la disponibilidad interna de factores, fueron las causas de tal limitación (pp. 56-63).

Sin duda este enfoque, por su rigurosidad lógica, posee gran atractivo. Nuestra primera objeción al mismo la plantearíamos en términos del referente histórico que lo sustenta: la industrialización sustitutiva de importaciones como eje de la configuración del sector formal. Si bien este tipo de industrialización ha sido el predominan-

te en América Latina, una explicación de corte teórico debería tomar también en cuenta otros referentes propios a sociedades periféricas. En concreto pensamos lo que se ha denominado "industrialización orientada hacia el mercado mundial". Una primera modalidad de este tipo de industrialización, que conlleva el uso de fuerza de trabajo en el espacio fabril (v.g. en "zonas francas"), supone tanto una alta rotación de la capacidad laboral como su remuneración a niveles ínfimos. Por lo tanto, se cuestiona la premisa de los diferenciales de ingresos laborales y el "excedente estructural", aunque sus orígenes hayan sido distintos, tiende a actuar como un tradicional "ejército industrial de reserva". La dualidad del mercado laboral urbano, postulada desde la tesis de la heterogeneidad tecnológica, se ve aún más cuestionada con la segunda modalidad de este tipo de industrialización. Modalidad que se basa en el uso de trabajo domiciliario borrando así las barreras entre lo formal y lo informal. Añadiríamos una segunda objeción: en la actual situación de crisis y de cuestionamiento del modelo sustitutivo de importaciones, habría que preguntarse si los trabajadores de las empresas modernas mantiene sus privilegios. Dicho de otra manera, ¿está la reproducción de esta fuerza de trabajo y de su respectiva unidad doméstica garantizada por el salario fabril? o, ¿se debe incursionar en el mundo de la informalidad para lograrlo?. Nuestra impresión es que en la actual situación las barreras de lo formal y lo informal tienden a difuminarse.

La reflexión de inspiración marxista en este volumen está representada en Ortiz y, sobre todo, en Maldonado que ofrece un texto más elaborado. Dos ideas importantes deben ser resaltadas de su artículo. Por un lado, la crítica a la concepción tradicional sobre el SIU que ha llevado a nociones negativas sobre el fenómeno de la informalidad. En palabras del propio autor: ". . .el mundo informal aparece (entonces) caracterizado como un reflejo negativo de aquél dotado de estructura: se lo define por lo que no es" (p. 76). Y por otro lado, el intento de caracterizar la heterogeneidad del universo informal a partir del proceso laboral como sustento del concepto de forma de producción propuesta por Maldonado (pp. 82-89). Intento que nos aleja de interpretaciones mecanicistas, basadas en el desarrollo autónomo de las fuerzas productivas, que tanto han esterilizado la reflexión marxista.

Sin embargo, en este autor, como en el resto, percibimos una ausencia que consideramos preocupante. (Tampoco Farrell en sus sugerencias para futuras líneas de trabajo parece estar muy consciente de esta ausencia). Se puede decir que hay consenso en el texto respecto a que el tema del SIU está relacionado con la problemática de la sobrevivencia de los sectores populares. (Hay que reconocer que Maldonado es el autor más sensible al respecto pero, a nuestro entender, de manera aún insuficiente). Sin embargo no hay una incorporación explícita de esta problemática a la explicación sobre la naturaleza y desarrollo del SIU. De esta manera, los análisis, independientemente de la óptica adoptada, se mantienen dentro de una perspectiva economicista. La incorporación de esta problemática, o sea que el SIU no sólo debe ser analizado en términos de lógicas económicas sino también reproductivas, tendría una doble consecuencia. Por un lado, llevaría a una redefinición del universo informal. Si la noción de subsistencia remite a la de reproducción simple habría que preguntarse si, por ejemplo microempresas con ciertos niveles de acumulación deberían ser calificadas como informales. Estaríamos inclinados a pensar que situaciones de esa naturaleza responden más bien a estrategias de vida (con objetivos claros de promoción y movilidad social ascendente) que a estrategias de subsistencia en un sentido estricto. Y por otro lado, y éste nos parecería lo más importante, en el tema de la informalidad habría que incluir toda una serie de prácticas no mercantiles, en especial, aquellas relacionadas con actividades de autosubsistencia y con redes de intercambio no mercantil. Esto supondría que la heterogeneidad del mercado laboral también se debería explicar del lado de la oferta de la fuerza de trabajo, y no por los factores tradicionales (v.g. los atributos de los trabajadores) sino por diferencias inducidas por las estrategias de reproducción que se definen en términos de la unidad doméstica como conjunto.

El trabajo de S. Lobo Tengo casa propia nos ubica a un nivel micro de análisis, al interior del espacio (en concreto de dos barriadas limeñas) de los propios pobladores urbanos. De este rico texto queremos enfatizar dos dimensiones.

Primeramente, la perspectiva antropológica adoptada por la autora lleva a que, en determinados momentos, la exposición devenga descriptiva sin que se haga un uso más analítico del extenso

y rico material recogido. (Tal es el caso, sobre todo, en el primer capítulo). En el mismo sentido hay que señalar lo que consideramos un énfasis excesivo en las estructuras de parentesco. Si bien estudios similares tienden a mostrar el papel clave de este tipo de lazos, especialmente en lo que se refiere a las estrategias de reproducción, pensamos que en Lobo se puede hablar de cierto reduccionismo en base a este referente analítico.

La segunda dimensión se relaciona con la tesis central del trabajo y constituye el gran mérito del mismo. Escapando a la visión tradicional en la que el mundo informal o marginal aparece caracterizado como mero reflejo negativo —como acertadamente ha señalado Maldonado— Lobo se propone abordarle desde la perspectiva opuesta. De ahí que el objeto de su estudio sea la “adaptación positiva” de los pobladores al espacio urbano. Adaptación que la autora define por tres características: capacidad para construir, tanto desde un punto de vista material como simbólico, una comunidad; logro de objetivos en términos de mejora de condiciones de vida; y, desarrollo de una visión positiva de sí mismos y su fruto (p. 17).

La autora enfatiza cuatro mecanismos que posibilitan la consecución de tal “adaptación positiva”. En primer lugar, está la conservación de las relaciones medulares previas a la migración. (El universo de estudio está constituido por migrantes serranos). Segundo, el mantenimiento de formas tradicionales de alianzas (matrimonios, compadrazgo, etc.) que fortalecen tanto los lazos existentes como permiten la incorporación de nuevos (pp. 105 y ss.). Tercero, el control sobre la propia vida; aspecto respecto del cual, en nuestra opinión, Lobo proyecta una imagen demasiado optimista. Y finalmente, la flexibilidad que permite la adaptación al medio urbano, mecanismo éste que, en cierta manera, sobredetermina los restantes. En este sentido hay que resaltar que su principal efecto es la incorporación de los migrantes a la modernidad urbana. El mantenimiento de relaciones tradicionales, originadas en el agro, sólo tiene vigencia a nivel de las formas. Los contenidos de estas relaciones se ven redefinidas en base a referentes de modernidad. El análisis que realiza la autora sobre ciertos ritos de intensificación es elocuente al respecto (pp. 140 y ss.). Igualmente, el énfasis que descubre en la bilateralidad, en detrimento de lo ancestral, es otro contundente ejemplo (pp 191 y ss.).

En resumen, Lobo con este refrescante texto nos muestra como en su cotidianeidad los pobladores no se hallan postergados en un universo de connotaciones negativas, sino que son capaces de construir su propio espacio urbano adquiriendo identidades positivas.

**LA TRAMA DEL PODER
EN LA
COMUNIDAD ANDINA**

J. Sánchez-Parga

centro andino de acción popular

PROXIMAMENTE EN CIRCULACION

ecuador

DEBATE

CONTENIDO DEL No. 10

EDITORIAL

COYUNTURA

EL AUTORITARISMO ESTATAL Y LA VIOLENCIA SOCIAL

ESTUDIOS

EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN EL ECUADOR – LA CASA ES LO PRIMERO: LOGROS Y FALACIAS – UNA ALTERNATIVA TECNOLÓGICA PARA LA VIVIENDA POPULAR – EXPANSION URBANA Y ACCESO A LOS SECTORES POPULARES AL SUELO – DE LA MANIPULACION DE LA ESPERANZA A LA GESTION DEL FRACASO: LA TRISTE HISTORIA DEL PLAN TECHO

ANALISIS Y EXPERIENCIAS

VIVIENDA Y AUTOGESTION POPULAR: EL CASO DE LA COOPERATIVA SAÑA FAZ DE RIOBAMBA – PROGRAMA DE VIVIENDA. CASO: COOPERATIVA DE VIVIENDA UNIDAD POPULAR – UN PROBLEMA HABITACIONAL EN CUENCA: UNA REFLEXION SOBRE EL CENTRO HISTORICO – VIVIENDA POPULAR RURAL Y ENSAYO DE CONSTRUCCION DE INDICADORES DE MEDICION DE SU CALIDAD – LAS TECNOLOGIAS TRADICIONALES DE VIVIENDA EN LA ZONA ANDINA.

FLACSO
ECUADOR

BIBLIOTECA

próximo número:

ETNIA Y ESTADO

CONTENIDO

EDITOPIAL

COYUNTURA

DEL "VARGAZO" AL RESULTADO DEL PLE-
CITO

ESTUDIOS

ECUADOR: SALARIOS, EMPLEO E INGRESOS
1970-1982 – SUBEMPLEO Y DESEMPLEO EN EL
ECUADOR –

MIGRACION Y FUERZA DE TRABAJO EN EL
AGRO SERRANO ECUATORIANO – EL MERCADO
LABORAL URBANO: LA MIRADA DESDE
LA REPRODUCCION – EL SECTOR INFORMAL
URBANO. NOTAS ACERCA DE SU GENESIS Y
FUNCIONAMIENTO – EL COMERCIO MINORIS-
TA EN GUAYAQUIL –

ANALISIS Y EXPERIENCIAS

LA MIGRACION TEMPORAL DE OBREROS DE
LA CONSTRUCCION A QUITO – CAMBIOS EN
LA COMPOSICION DEL EMPLEO FEMENINO EN
LA CIUDAD DE QUITO – EL EMPLEO EN LA
AGROINDUSTRIA: CASO: LA PALMA AFRICA-
NA – EMPLEO JUVENIL Y SU INSCRIPCION SO-
CIO-POLITICA

DEBATE BIBLIOGRAFICO

URBANIZACION, SECTOR INFORMAL Y PO-
BLADORES



caap

centro andino de acción popular