

ecuador DEBATE

ENERO DE 1985

QUITO-ECUADOR



**barrios populares :
realidades y problemas**





ecuador DEBATE

quito-ecuador

ecuador DEBATE

NOTAS

1. La Colección ECUADOR DEBATE es una publicación del Centro Andino de Acción Popular CAAP, bajo cuya responsabilidad se edita.
2. ECUADOR DEBATE es una publicación periódica que aparece tres veces al año y cuyos precios son los siguientes:

	Suscripción	Ejemplar Suelto
América Latina	US\$ 10	US\$ 3,50
Otros Países	US\$ 12	US\$ 4
Ecuador	Sucres 550	Sucres 200

(En todos los casos incluye el porte aéreo).

3. La dirección postal de la Revista es: Apartado Aéreo 173-B, Quito, Ecuador, Oficina ubicada en Av. Las Casas 1302 y Arias de Ugarte. A esta dirección deberán enviarse las solicitudes de suscripción, compra de ejemplares sueltos y solicitudes de canje de similares.
4. 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 de Redacción.
5. Opiniones y comentarios expresados por los colaboradores son de responsabilidad exclusiva de éstos y no necesariamente de la Revista.
6. El material publicado en la Revista podrá ser reproducido total o parcialmente, siempre y cuando se cite la fuente que le dé el respectivo crédito.
7. El símbolo de la revista es el logotipo del Centro Andino de Acción Popular.

indice

	Pg.
EDITORIAL.....	5
COYUNTURA TENDENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES EN 1984	
<i>Ec. Leonardo Vicuña Izquierdo.</i>	11
ESTUDIOS EL PROCESO DE URBANIZACION DEPENDIENTE EN ECUADOR	
<i>Raúl Egas</i>	35
EL MUNICIPIO ADMINISTRADOR O PODER LOCAL	
<i>Victor Hugo Torres.</i>	57
ORGANIZACION BARRIAL: DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS	
<i>Juan Carlos Rivadeniera</i>	77

R224 Rw9814 Ej2

ANÁLISIS Y EXPERIENCIAS LA CUESTION DEL ALOJAMIENTO PO- PULAR EN QUITO <i>Diego Carrión</i>	88
EL UNIVERSO PRODUCTO INFORMAL: ESTUDIO DE CASO EN UN BARRIO DE GUAYAQUIL <i>M.Mercedes Placencia</i>	115
CONDICIONES LABORALES E INGRESOS EN UN BARRIO POPULAR: TOCTIUCO. QUITO <i>Mónica León, Mario Unda</i>	143
ALGUNOS ASPECTOS SOCIOECONOMICOS DE LA URBANIZACION DE MACHALA <i>Rodrigo Molina</i>	161
LAS ORGANIZACIONES DE POBLADORES EN QUITO <i>Jorge García</i>	175
EL TRABAJO POLITICO BARRIAL <i>Rafael Quintero</i>	201

POR RAZON DE LAS ULTIMAS MEDI-
DAS ECONOMICAS, QUE HAN ELEVA-
DO CONSIDERABLEMENTE LOS COS-
TOS DE MATERIAL E IMPRESION DE
ECUADOR-DEBATE, NOS VEMOS
OBLIGADOS A FIJAR UN NUEVO
PRECIO POR EJEMPLAR DE 200
SUCRES

análisis y experiencias

LA CREACIÓN DE ALGUNA DE LAS OBRAS DE ARQUITECTURA

El texto de la obra

EL UNIVERSO PRODUCTIVO INFORMAL ESTUDIO DE CASO EN UN BARRIO DE GUAYAQUIL (*)

Ma. Mercedes Placencia (**)

Introducción

El estudio que a continuación se presenta, fue realizado por el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano "CEPESIU", de Guayaquil, para la Fundación Eugenio Espejo, como un componente del "Proyecto Piloto de Desarrollo Integral de Comunidades Marginales del Ecuador", impulsado por esa Institución.

La investigación socio-económica-empresarial de 23 unidades de producción, comercio y servicios, pretendía constituirse en un Estudio Operativo de las características económicas productivas de las micro-empresas informales que, en el corto plazo, permitiría apoyarlas a nivel de la capacitación técnica-gestionaria y de crédito. Con ello, se intentaba buscar el mejoramiento de su situación, garantizar la permanencia de los puestos de trabajo existentes, generar nuevos empleos e ingresos y contribuir, en general, a la evolución del Sector Informal Urbano.

(*) *NOTA EDITORIAL. Aunque el contenido del presente artículo no responde al tema monográfico propuesto en este número de ECUADOR DEBATE, nos ha parecido interesante su publicación como reflejo de la problemática barrial y porque constituye un enfoque relativamente nuevo en el país del "sector productivo informal urbano".*

(**) *Directora Ejecutiva del CEPESIU. Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano.*

El contenido fundamental de este artículo hace parte del "Estudio socio-económico-empresarial de un universo productivo del área de Mapasingue Este, Guayaquil" realizado por el CEPESIU, en Noviembre de 1983. Es importante señalar la participación del Sr. Miguel Angel Castiglia e Ing. Lucila Pérez, miembros del Centro y co-autores del Estudio.

Esta tarea de investigación orientada a la acción está enmarcada dentro del objetivo fundamental del CEPESIU cual es buscar e impulsar políticas y estrategias que giren en torno a la problemática del empleo y los ingresos, a partir de la constatación de un acelerado crecimiento del excedente de mano de obra, frente a una insuficiente oferta de empleo por parte del sector moderno de la economía, que ha provocado la expansión del subempleo y el deterioro de la calidad de los puestos de trabajo existentes.

De ahí que nuestras acciones apunten a la generación de nuevos puestos de trabajo, al mejoramiento cualitativo de los empleos ya creados y a una elevación significativa de los actuales niveles salariales de un considerable segmento productivo, asentado usualmente en las zonas periféricas o suburbanas y tugurizadas de la ciudad, conocido también como el Sector Informa Urbano¹.

El CEPESIU ha asumido este polémico y controvertido término como una categoría económica que permite situar el fenómeno SIU como el resultado de la aplicación de un modelo de desarrollo capitalista altamente concentrador, con tendencia a generalizar el proceso de sustitución de importaciones. Modelo que, si bien generó un crecimiento apreciable del sector productivo moderno, produjo por otra parte, en función de su propia modernización y desarrollo tecnológico, ahorro de mano de obra, determinando y agravando el fenómeno del excedente estructural de fuerza de trabajo, es decir, eliminando la posibilidad de acceso a la estructura formal de trabajo a importantes sectores poblacionales.

No pudiendo ingresar al sector productivo moderno —esos segmentos de potenciales ocupados— se ven obligados a autogenerar empleo e ingresos, dando paso a la creación de nuevas y diversas actividades económicas, cuyo funcionamiento y desarrollo evidencian una lógica de subsistencia antes que de acumulación.

Su desenvolvimiento se produce en forma precaria en relación

(1) *Sobre este tema se dispone de amplia bibliografía, especialmente de PREALC.*

Véase, por ejemplo:

—PREALC-OIT “Sector Informal Urbano: Funcionamiento y Políticas”. Santiago de Chile, 1978.

— Tokman, V.E. “Dinámica del Mercado de Trabajo Urbano: el SIU en América Latina”. PREALC 1977. No. 13.

— Caronetto D./Kritz E. “Sector Informal Urbano: Hacia un nuevo enfoque”. Socialismo y Participación. Lima-Perú. 1983, No. 21.

a las empresas modernas, pues para compensar su fuerte diferencial de productividad física, volverse competitivas y mantener un importante rol de reproductoras de la fuerza de trabajo, se ven obligadas a hacer notorias reducciones a sus remuneraciones, sacrificar o disminuir sus excedentes y hacer uso intensivo de su propia mano de obra.

En efecto, entre las características más importantes de estas micro—empresas, podemos señalar las siguientes:

- Son pequeños establecimientos de producción, comercio y servicios, de propiedad unipersonal y en el mejor de los casos, familiar.
- Funcionan con limitaciones económicas, administrativas, técnicas y legales (capitales sumamente reducidos).
- No tienen acceso al crédito bancario, generalmente funcionan con préstamos usureros o de familiares y amigos.
- No tienen un adecuado marco legal, frecuentemente no tienen capacidad para contratar mano de obra asalariada.
- Su costo de trabajo es sensiblemente menor que en el SM de la economía.
- Su nivel tecnológico está muy poco desarrollado, la división del trabajo cuando existe, es incipiente.
- Su capacidad para generar valor agregado es bastante menor que en las empresas formales.

De estas características, el concepto de informalidad pareciera asentarse fundamentalmente en la baja relación capital—trabajo que, en relación al costo promedio de un puesto de trabajo en el sector moderno, en el Sector Informal es sensiblemente inferior.

En nuestro país, el apareamiento del fenómeno SIU se remonta a las décadas pasadas en las que el Ecuador inicia su tardío proceso de industrialización, incrementado en los años 60 y que alcanza un auge importante en la década de los 70, con el boom petrolero. Se intensifica entonces el proceso de modernización y urbanización, factores que a su vez producen importantes cambios en el agro y fuertes migraciones a las ciudades, especialmente a Quito y Guayaquil, que contribuyen a la generación y expansión del sector informal urbano.

Algunas cifras de la tasa de crecimiento promedio del PIB ilustran la expansión económica del país en esos períodos. Entre 1970—1978 esa tasa alcanzó el 5.9 %, la más alta de América Latina. Entre 1960 y 1978, el promedio anual fue de 4.3 % cifra que sólo fue supe-

rada por el Brasil (4.9 %). De hecho, tanto la inversión del estado como la inversión extranjera, jugaron un rol preponderante en el desarrollo y crecimiento económico de nuestro país.

No obstante, a pesar de ese gran desarrollo y dinamismo que el Ecuador alcanzó a nivel económico—industrial, desde el punto de vista del empleo no se evidenció un crecimiento importante, menos aún ascendente y permanente. La demanda existente por parte del sector moderno, no superó la creciente oferta de mano de obra determinada—como ya se señaló anteriormente— tanto por el crecimiento natural de la fuerza laboral urbana como por la crisis del agro y las migraciones campesinas.

Por cierto, este fenómeno no es privativo de nuestro país, sino que por el contrario, constituye un denominador común en las características de funcionamiento de la mayor parte de formaciones sociales de América Latina.

Esa rápida expansión del excedente estructural de mano de obra en Ecuador tiende a engrosar el segmento poblacional categorizado como "subempleados de bajos ingresos", antes que a incrementar el desempleo abierto cuya tasa para 1980 fue apenas del 6.5 %. Efectivamente, estudios realizados por organismos especializados como PREALC—OIT estiman que en Ecuador alrededor del 40 % de la PEA urbana estaría desempeñándose en actividades de escasa productividad y de ingresos excesivamente bajos.

Concretamente en Guayaquil, el crecimiento de ese sector fue sumamente acelerado. Así lo evidencia la expansión de las áreas marginales, en cuyo interior, están gran parte de esas unidades productivas. El Guasmo, por ejemplo, alcanzó una población estimada en 200.000 personas, en apenas 7 años.

Revisando su estructura ocupacional, para 1982 la OIT dentro del proyectos CADESURB², estimó que de ese total, aproximadamente el 61 % es decir 124.000 personas estaban en edad de trabajar. De esta población 62.000 personas se encontraban inactivas (amas de casa, estudiantes y desocupados potenciales, que no buscan activamente trabajo porque temen no encontrarlo), 5.400 constaban como desemplea-

(2) *Kritz Ernesto. "Población, Empleo e Ingresos del área del Guasmo". Guayaquil Febrero 1982. Proyecto PNUD/OIT/SECAP/ECU/79/006—CADESURB.*

dos abiertos. Alrededor de 50.000 estaban ocupados económicamente, de los cuales 24.000 estaban ubicados en el sector formal de la economía y 36.000 en el sector informal, en donde aproximadamente 12.000 establecimientos productivos alcanzarían un adecuado grado de funcionalidad³ y serían por tanto, susceptibles de apoyo.

Extrapolando estas cifras a la población suburbana total de Guayaquil, y asumiendo conservadoramente que ésta constituye el 50% de la población total, tenemos que la población ocupada sería alrededor de 170.000 personas, de las cuales 110.000 estarían desempeñándose en el sector informal. Siguiendo las pautas aplicadas para el caso del Guasmo, habría por lo menos cerca de 40.000 unidades productivas con cierto nivel de funcionalidad y en consecuencia susceptibles de apoyo.

Frente a la situación brevemente descrita, el CEPESIU considera que es insoslayable el fenómeno del Sector Informal Urbano e impostergable la necesidad de encarar su problemática, ampliando y profundizando a nivel investigativo y avanzando en cuanto al diseño de políticas y ejecución de programas de mejoramiento de los puestos de trabajo de los micro—empresarios informales, de modo que, a mediano plazo, los mismos sean capaces de mejorar su productividad, su inserción mercantil y elevar sus niveles salariales.

De ahí, el estudio que a continuación se presenta, con carácter de piloto, pretende contribuir a desarrollar una metodología que, a partir del conocimiento y examen de las restricciones básicas a que están sujetos los auto—empleados, proponga un conjunto sistemático de acciones (capacitación, asesoría, crédito, tecnología adecuada), capaces de elevar sustantivamente la productividad y el ingreso de los puestos de trabajo de la población autogestionada.

Estamos conscientes de que esta primera aproximación al diagnóstico urbano de un segmento del Sector Informal Urbano adoleció de algunas limitaciones y fallas metodológicas, debido a la propia complejidad del fenómeno, y a su carácter experimental. Pero en todo caso, consideramos que es un primer esfuerzo por impulsar la democratización del capital y una contribución teórico—metodológica para

(3) *Para determinar el grado de funcionalidad de las micro—empresas, en relación al desarrollo económico global, se elaboró una metodología específica: "Una matriz de potencial dinámico". Carbonetto Daniel. "Programa de Desarrollo Empresarial del Sector Informal Urbano de Guayaquil: Tomo I. Macro Conceptual". Marzo, 1982. Proyecto PNUD/OIT/SECAP ECU/79/006—CADESURB.*

la implementación de futuros programas replicables, de investigación y apoyo al Sector Informal Urbano.

Objetivo del Estudio

Como se señaló en la introducción, el "Estudio Socio-Económico—empresarial de un Universo Productivo del área de Mapasingue Este" tuvo como objetivo fundamental realizar un diagnóstico de la situación empresarial de los establecimientos de producción, comercio y servicios, de Mapasingue (previamente seleccionados por la Fundación Eugenio Espejo), orientado a facilitar el diseño y la implementación de un programa de apoyo integral (capacitación, asesoría y crédito) para el universo investigado.

El programa de apoyo integral estaría, entonces, basado en los resultados obtenidos en la investigación y tendría como objetivo elevar la productividad y el ingreso de los puestos de trabajo de las empresas beneficiarias, y por ende incidir en el mejoramiento de la calidad de vida de esa población.

Por otra parte, el CEPESIU tenía como objetivo probar la metodología utilizada, avanzar en el conocimiento del sector informal urbano y especialmente en lo que hace relación a los instrumentos elaborados para el efecto, a fin de ir realizando los ajustes metodológicos correspondientes.

Metodología

La investigación, objeto del presente artículo, se desarrolló en aproximadamente cuatro meses y medio.

El Universo investigado en Mapasingue fue previamente seleccionado por la Fundación Espejo, que mantenía un "proyecto Piloto de Desarrollo Integral de Comunidades Marginales" en esa zona.

En efecto, se trabajó con una muestra pre-seleccionada de 50 unidades económicas, cuyas características las encuadraron dentro del sector informal urbano.

Seguidamente se señala en forma secuencial las acciones más importantes desarrolladas en relación a la metodología de la investigación:

- a. Selección del universo productivo a ser investigado;
- b. Relevamiento geográfico del área de asentamiento;
- c. Elaboración del formato de la encuesta y entrenamiento del equipo encuestador;
- d. Pilotaje y reajuste del formato de la encuesta;
- e. Promoción y preparación de la aplicación de la encuesta en el universo productivo seleccionado;
- f. Aplicación de la encuesta en el universo total;
- g. Verificación y tabulación de datos;
- h. Investigación de mercado en cinco líneas productivas;
- i. Elaboración de los perfiles de diagnóstico;
- j. Aplicación de una segunda encuesta a 30 de las empresas seleccionadas primariamente como posibles sujetos de crédito;
- k. Elaboración de los perfiles de inversión;
- l. Elaboración de la matriz de potencial dinámico;
- m. Análisis macroeconómico—productivo del universo investigado;
- n. Elaboración de cuadros y gráficas de registro y análisis de datos.

Como resultado de la realización de esas actividades, quedaron aplicadas 50 encuestas económico—productivas, elaborados 23 perfiles de diagnóstico (42 páginas cada uno) y 22 perfiles de inversión (20 páginas cada uno), así como la selección de 20 empresas recomendadas para el crédito, con las categorías de muy buenas, buenas y regulares sujetos de crédito.

Además, el CEPESIU señaló algunas sugerencias para el futuro programa de apoyo integral, y la necesidad de incluir una etapa de seguimientos una vez concedido el crédito y hasta que se efectivicen las nuevas inversiones.

Por otra parte es importante advertir que, si bien no se escatimó esfuerzo alguno para recabar la información más exacta, puede existir cierto margen de error en la valoración de esa realidad por diversos factores tales como:

- La cercanía de las elecciones presidenciales en los momentos en que la encuesta se aplicaba. Por la acostumbrada demagogia que se despliega en esos períodos, la población ha desarrollado altos niveles de suspicacia y de escepticismo.
- Las expectativas pre—existentes en torno del crédito que tenía la población a ser estudiada —generadas en la fase de promoción y selección del universo productivo— facilitaron la información

pero a la vez provocaron, en algunos casos, cierta distorsión en la información suministrada, pues al emitir los datos los microempresarios consideraban su mejor posición en relación al crédito.

- La complejidad de la realidad empresarial informal que se desarrolla en un marco de desconocimiento de información exacta por parte de los propietarios.

No obstante lo señalado en el párrafo anterior, no se invalidan los resultados y análisis del estudio, pues, si bien la comprobación de los datos fue una difícil tarea, cuando la realidad lo exigió se repitió o reconstruyó la información conjuntamente con los microempresarios encuestados, hasta que los datos incongruentes se volvieran compatibles.

ANALISIS SOCIO – ECONOMICO – PRODUCTIVO

1. REFERENCIAS SOCIO – ECONOMICAS

1.1 Características de los propietarios de las empresas

a. Sexo

De los 24 empresarios investigados, 20 son de sexo masculino y 4 de sexo femenino. (83.3 0/o y 16.6 0/o respectivamente).

b. Edad

La edad mínima de la muestra es 26 años y la máxima de 44 años. El promedio es de 33. 58 años.

c. Nacionalidad

Sólo se registró un extranjero (peruano) en la muestra. Está casado con una ecuatoriana y tiene hijos ecuatorianos.

d. Estado Civil

El 45.83 0/o (11) de los encuestados son casados; el 45.83 0/o (11) vive en unión libre; el 4.16 0/o (1) es soltero y el 4.16 0/o (1) es divorciada.

e. Hijos

Sólo uno de los empresarios no tiene hijos. Del resto, la familia menos numeroso sólo tiene un hijo; la más numerosa, 9 hijos. El promedio es de 3.56 hijos por encuestado.

- f. Domicilio
El 8.33 % (2) de los empresarios vive fuera de Mapasingue: el uno en el Suburbio y el otro en Urdesa. Tiene su domicilio en Mapasingue el 91.77 % (22) de los encuestados.
- g. Escolaridad
El 95.84 % (23) de los empresarios cursó la escuela primaria completa. El 45.83 % (11) de ellos completó sus estudios secundarios. El 37.5 % (9) realizó estudios secundarios incompletos y el 4.16 % (1) tiene estudios secundarios incompletos.
- h. Pertenencia a organizaciones
El 45.83 % (11) de los empresarios dice pertenecer a alguna organización barrial o profesional; el 54.16 % (13) no pertenece a ninguna organización.
- i. Ocupación anterior
El 16.66 % (4) de los empresarios era comerciante antes de dedicarse al actual negocio; el 4.16 % (1) se ocupaba de quehaceres domésticos y el 79.16 % (19) eran asalariados.
- j. Nivel de Calificación Profesional.
El 83.33 % (20) de los encuestados se autocalificaba como maestro en su oficio; el 12.5 % (3) se considera capacitado como comerciante (su tarea actual) y el 4.16 % (1) considera que no tiene suficiente capacitación para su función actual (administración).
- k. Sueldos
Al mes de mayo de 1983, el empresario que percibía menos sueldo obtenía S/. 3.500 mensuales. El promedio era de S/. 10.273; la moda se situaba en 10.333 sucres.
- l. Requerimientos de Capacitación
La encuesta investigó las necesidades de capacitación de los propietarios de las empresas. Sobre 24 empresarios pudo obtenerse los siguientes datos:
- Respondieron 16 (66,66 %) de los 24 encuestados.
 - El 33,33 % (8) de los empresarios manifestó que deseaba ser capacitado en administración y contabilidad.
 - El 4.16 % (1) señaló que deseaba capacitarse en administración y ventas.
 - El 4,16 % (1) solicitó capacitación en contabilidad y ventas.
 - El 4,16 % (1) deseaba capacitación en contabilidad.

- f. El 4,16 % (1) deseaba aprender inglés.
- g. El 4,16 % (1) solicitó capacitación en mecánica.
- h. El 4,16 % (1) deseaba capacitación en técnicas de aparato de calzado.
- i. El 4,16 % (1) requirió capacitación en cocina.
- j. El 4,16 % (1) deseaba especializarse en radiotecnía.

1.2 Características de las empresas

a. Actividad

El universo investigado estaba compuesto de la siguiente manera de acuerdo a la actividad de las empresas:

– Fábrica de colchones y almohadas	4,16 % (1)
– Fábrica de escobas	4,16 % (1)
– Fábrica de palos de escobas	4,16 % (1)
– Comercio de productos alimenticios y de limpieza	4,16 % (1)
– Elaboración y venta de comidas	8,32 % (2)
– Fabricación de zapatos de hombre	8,32 % (2)
– Reparación de electrodomésticos	4,16 % (1)
– Enderizado y pintura de automóviles	4,16 % (1)
– Manualidades de alambre	4,16 % (1)
– Fabricación de espejos	4,16 % (1)
– Ebanistería en general y fabricación de puertas y ventanas	12,48 % (3)
– Soldadura eléctrica y autógena	8,32 % (2)
– Cerrajería en general y fabricación de camas cromadas	8,32 % (2)
– Sastrería	8,32 % (2)
– Reparación de calzado	4,16 % (1)
– Reparación de relojes y alhajas	4,16 % (1)
– Modista	4,16 % (1)

En total, son 17 distintas actividades

b. Propiedad de la Empresa

En el 91,66 % de los casos (22), hay un único propietario de la empresa. En dos casos se señala propiedad compartida con el esposo o la esposa de los encuestados (8,33 %).

c. Antigüedad de las empresas

La antigüedad menor es de 1 año; la mayor es de 6 años. El pro-

medio de antigüedad es de 3,34 años y la moda de 2,03 años;

d. Servicios

d.1 Energía Eléctrica

El 100 % de las empresas dispone de energía eléctrica. El 75 % (18) consume energía de 110 voltios; el 25 % restante dispone de energía trifásica.

El 66 % de las empresas (16) no cuenta con medidor de energía eléctrica; el restante 33 % (8) si tiene medidor.

El 50 % (12 empresas) paga por la energía eléctrica que consumen, a un promedio de S/. 422 mensuales por empresa; el otro 50 % no paga por la energía eléctrica.

d.2 Agua

El 29 % de las empresas (7) requiere agua para su proceso productivo; el 71 % (17), no la requiere.

El 20,8 % (5) obtiene agua de servicio de tanqueros; el 79,2 % (19) obtiene agua por redes permanentes de abastecimientos (formales o clandestinas).

d.3 Vías de acceso

El 92 % (22) de las empresas cuenta con vías de acceso practicables por todo tipo de vehículos; el 8 % (3) sólo cuenta con acceso peatonal.

En la actualidad las vías están transitables aunque muchas de ellas deterioradas. En mayo de 1983, muchas de las vías sólo eran practicables para peatones.

e. Propiedad del local

El 70,8 % (17) de las empresas funciona en locales instalados en solares de propiedad de los empresarios; el 16,6 % (4) funcionan en locales alquilados y el 12,5 % (3) en locales prestados.

Ninguno de los propietarios cuenta con título de propiedad del terreno.

f. Tipo de construcción

El 50 % (12 empresas) funciona en locales de caña; el 16,6 % (4) en locales de ladrillos o bloques; el 16,6 % (4) en locales de madera; el 8,32 % (2) en patio sin cubierta; el 4,16 % (1) en local mixto de madera o caña y el 4,16 % (1) en local mixto de bloques y madera.

g. Dimensión de los locales

El local más pequeño ocupa una superficie de 4 metros cuadrados; el más grande, de 244 metros cuadrados (sin cubierta). La media es de 38,16 metros cuadrados y la moda de 28,61 metros cuadrados. Estas medidas incluyen las áreas cubiertas y las no cubiertas.

h. Relación local—vivienda

El 25 % (6) de los locales funciona dentro de la vivienda. El 75 % (18) de los locales funciona fuera de la vivienda, ya sea junto a ella o en el mismo solar o en otro solar distinto.

i. Funcionalidad

Han sido caracterizadas como funcionales 15 de las empresas de la muestra (65 %). en relación con el desarrollo económico nacional a largo plazo. Se considera disfuncionales a 8 empresas (35 %) si no cuentan con apoyos suficientes.

j. Origen de los Insumos

Tomando en cuenta los 4 primeros insumos de cada empresa según su importancia para el proceso productivo, se concluyó que de un total de 89 insumos señalados el 84,32 % (75) era de origen nacional y el 15,73 % (14 insumos) era importado.

No todos los empresarios dieron datos de los primeros cuatro insumos; en algunos casos dieron 3 y en otros 2.

k. Destino del Producto

Cabe señalar que, aún adoptando un criterio restrictivo, puede determinarse que de las 24 empresas estudiadas, 20 de ellas (80 %) orientan su producción hacia la satisfacción de las necesidades básicas, en especial de los sectores de medianos y bajos recursos económicos.

2. PARAMETROS ECONOMICO—PRODUCTIVOS SELECCIONADOS Y DESCRIPCION DE SUS RESULTADOS

Para obtener los datos de la situación actual que a continuación se expondrán, se contó con una muestra de 23 unidades económicas, con el objeto de que la misma tuviera la máxima representatividad posible.

2.1 Capacidad Instalada

La capacidad instalada actual es de S/. 19'983.960 el valor promedio es de S/. 868.867 y la moda alcanza a S/. 501.278.

La capacidad instalada proyectada llegará a la cifra de S/. 20'307.000 la media será de S/. 923.045 y la moda de S/. 572.440.

2.2 Capacidad utilizada

La capacidad utilizada actual es de S/. 13'245.744 y la media de S/. 575.902. La moda es de S/. 322.925.

La prevista es de S/. 15'837.600, con una media de S/. 719.890 y una moda de S/. 409.333

2.3 Porcentaje de utilización

Actualmente se utiliza el 66 % de la capacidad instalada; la moda es del 69 %

2.4 Número de trabajadores

a. Inicial

La suma de los trabajadores con los que se iniciaron las empresas fue de 36, con un promedio de 1,56 y una moda de 1,2.

b. Actual

El número actual es de 69 trabajadores, con un promedio de 3 y una moda de 2,23.

c. Evolución

Con un promedio de antigüedad de las empresas de 3,5 años, el promedio de incremento de la fuerza de trabajo fue del 192 %.

d. Previsto

El número previsto de trabajadores totales es de 89, con un promedio de 4 y una moda de 2,78.

2.5 Inversiones

a. Inicial

El total de la inversión inicial fue de S/. 1'056.193, con un pro-

medio de S/. 45.952 y una moda de S/. 21.687.

b. Actual

La inversión total actual es de S/. 2'578.737, con un promedio de S/. 112.119 y una moda de S/. 62.138.

c. Tasa de acumulación

La tasa de acumulación promedio ha sido del 33,61 % y la moda del - 6 %.

d. Prevista

La futura inversión total será de S/. 3'702.857, con un promedio de S/. 169.312 y una moda de S/. 109.430.

2.6 Sueldos y Salarios.

a. Salarios actuales por empresa

El total de salarios mensuales alcanza la cifra de S/. 164.700, con un promedio de S/. 10.294 y una moda de S/. 5.804, por empresa.

b. Salario promedio por trabajador

En promedio, cada trabajador obtiene un salario de S/. 3.580; la moda es de S/. 3.979.

c. Sueldos de los propietarios

La suma total de sueldos es de S/. 233.300 mensuales con un promedio de S/. 10.143 y una moda de S/. 7.685.

d. Salarios proyectados por empresa

El total de los salarios proyectados llegará a la suma de S/. 257.556 mensuales, con un promedio de S/. 11.707 por empresa.

e. Salario promedio por trabajador (proyectado)

En promedio, cada trabajador obtendrá un salario de S/. 3.902 mensuales.

f. Sueldos proyectados

El total de sueldos alcanzará a S/. 228.300 mensuales con un promedio de S/. 10.377.

2.7 Horas trabajadas

a. Actuales por empresa

El total de horas trabajadas en las empresas es de 12.836 mensuales. El promedio es de 558 horas por empresa y la moda de 443 horas.

b. Actuales por hombre

El promedio semanal de horas por trabajador es de 45 y la moda de 43.

c. Proyectadas por empresa

El total futuro de horas trabajadas por empresa será de 15.436. El promedio alcanzará a 702 y la moda a 660, en valores mensuales.

d. Proyectadas por hombre

El promedio semanal de horas por trabajador será de 43.

2.8 Ventas

Las ventas actuales son de S/. 1'104.143 mensuales, con un promedio de S/. 48.006 por empresa y la moda de S/. 26.910.

Las ventas futuras serán de S/. 1'547.000 mensuales, con un promedio de S/. 70.334 y una moda de S/. 46.834.

2.9 Costo de la hora en la empresa

El costo promedio actual de la hora en la empresa es de S/. 31 y la moda de S/. 48.

En el futuro el promedio será de S/. 31,47 y la moda de S/. 15.

2.10 Relación salario sobre ventas

La actual relación es del 36 % con una moda del 49 %; en el futuro será del 28 % y la moda del 20 %.

2.11 Valor agregado

El valor agregado actual es de S/. 579.191 mensuales, con un promedio de S/. 25.182 y una moda de S/. 17.458.

El valor agregado proyectado será de S/. 798.769 mensuales, con una media de S/. 36.308 y una moda equivalente a S/. 19.532.

2.12 Productividad de la mano de obra

a. Actual por hombre/hora

Llega a S/. 45 de promedio y S/. 43 de moda.

b. Actual por puesto de trabajo

Alcanza a S/. 8.349, con una moda de S/. 6.781.

c. Proyectada por hora/hombre

Será de S/. 51 de promedio y de S/. 33 de moda.

d. Proyectada por puesto de trabajo

Será de S/. 8.975 de promedio, con una moda que alcanzará a S/. 6.662.

2.13 Punto de equilibrio en planta

El punto de equilibrio promedio actual es del 76 %, con una moda del 74 %; en el futuro el promedio será del 55 % y la moda del 60 %.

2.14 Excedentes

Los excedentes mensuales actuales alcanzan a la cifra de S/. 159,419, con un promedio de S/. 6.931 y una moda de S/. 5.680.

En el futuro los excentes llegarán a S/. 258.299 por mes, con un promedio de S/. 11.741 y una moda de S/. 6.521.

2.15 Rentabilidad

a. Actual sobre ventas

Llega al 14,43 % de promedio, con una moda de 4,1 %.

b. Actual sobre inversión

Es del 74 % de promedio y una moda del 29,56 %.

c. Actual sobre patrimonio

Equivale al 77 % de promedio; la moda es del 29,56 %.

d. Futura sobre ventas

Llegará al 19 % de promedio, con una moda del 30 %.

e. Futura sobre inversión

Será del 84 % de promedio y del 57 % de moda.

f. Futura sobre patrimonio

Será del 156 %, con una moda del 219 %.

2.16 Activos

Alcanzan actualmente a un total de S/. 2'578,737, con un promedio de S/. 111.999 y una moda de S/. 59.962.

En el futuro serán de S/. 3'702.857, con un promedio de S/. 168.312 y una moda de S/. 109.430.

2.17 Pasivos

El pasivo actual es de S/. 161.749 y corresponde a una sola empresa.

El total futuro de pasivo será de S/. 1'720.320, con un promedio de S/. 78.196 y una moda de S/. 44.750.

2.18 Patrimonio

El patrimonio actual es de S/. 2'476.998, con un promedio de S/. 104.967 y una moda de S/. 52.263.

En el futuro el patrimonio será de S/. 1'982.537, con un promedio

de S/. 91.349 y una moda de S/. 66.474.

3. ANALISIS ECONOMICO—EMPRESARIAL

Se analiza a continuación una serie de datos, referidos a dos distintas situaciones, la actual, a modo de diagnóstico, y la proyectada, midiendo los efectos del apoyo crediticio sobre el desarrollo del universo elegido.

Se comparan ambas situaciones considerando el valor agregado y sus componentes; las compras a terceros; el volumen bruto promedio de las ventas totales; la inversión acumulada; el patrimonio y el pasivo; el personal ocupado; la productividad del capital, la intensidad del capital; la densidad del capital y la productividad de la mano de obra.

Corresponde formular la advertencia de que si bien el Cuadro B ofrece unos valores obtenidos de cálculos hechos sobre 23 empresas, el cuadro de Índices de Evaluación (Cuadro D) trabaja con valores totales obtenidos después de la agregación de las cifras correspondientes a las empresas de los señores Avila y Silva, que no han sido tenidas en cuenta para la formulación de los correspondientes perfiles de inversión.

Dado que lo que se quiere medir es el efecto del crédito sobre el universo investigado, se ha considerado que no es viable realizar esa medición asumiendo datos que incluyan los de unas empresas que no serían beneficiarias de créditos.

Por último, corresponde señalar que en la elaboración de los perfiles de diagnóstico se han trabajado, en algunos rubros tales como productividad del capital, productividad de la mano de obra, etc., con tasas mensuales, referidas al mes de mayo de 1983. Esto ha sido hecho de ese modo, para ilustrar mejor la situación de las empresas en un momento concreto de su existencia, cuando

ya habían comenzado a operar sobre ellas los efectos negativos de la actual situación económica.

Se optó por este enfoque deliberadamente, en el convencimiento de que los datos correspondientes al año anterior de gestión (junio/82—mayo/83), surgían de un contexto distinto, más apto para el acceso al mercado y de difícil repetición en el corto plazo.

Sin embargo de ello, para una medición y comparación ajustadas a los índices utilizados corrientemente, se opta, en el Cuadro de Índices de Evaluación, por utilizar esos datos proyectados a valores anuales.

3.1 Valor Agregado

El valor agregado generado anualmente por las empresas investigadas alcanza la cifra de S/. 4'471.352.

El valor agregado proyectado alcanzará la cifra de S/. 9'608.424 anuales, lo que significará un incremento de S/. 4'137.072 al año sobre la cifra actual, equivalente a un aumento del 76 %.

Este incremento se obtendrá mediante unas nuevas inversiones de S/. 1'733.120. De este modo, por cada S/. 1 de nuevas inversiones se generarían S/. 2,38 de nuevo valor agregado.

Por su parte, los componentes del valor agregado actual y proyectado, ofrecen las siguientes relaciones:

a. Sueldos y Salarios

Los sueldos y salarios representan actualmente el 73,63 % del valor agregado total y alcanzan la suma de S/. 4'028.400.

Los sueldos y salarios proyectados alcanzarán a la cifra de S/. 5'830.272 y representarán el 60,67 % del valor agregado total.

De este modo, se observará un incremento del 44,73 % en los sueldos y salarios, equivalente a la suma de S/. 1'801.872.

Por su parte, los sueldos representan hoy el 42,40 % del VA total (S/. 2'319.600); en los valores proyectados alcanzarán al 28, 52 % (S/. 2'739.600). Se producirá en este rubro un incremento del 18,11 % equivalente a S/. 420.000.

Los salarios participan hoy en el 31,23 % del VA total (S/. 1'708.800); en el futuro representarán el 32,17 % del VA total (S/. 3'090.672). El incremento del valor total de los salarios será del 80,86 %, equivalente a S/. 1'381.872.

b. Intereses pagados

En la actualidad ninguna de las empresas paga intereses por deudas de las mismas.

En el futuro los intereses representarán el 3,25 % del VA total y alcanzarán a la suma de S/. 312.048, con un incremento del 100 % sobre la situación actual.

c. Depreciaciones

Las depreciaciones significan hoy el 3,44 % del VA total y alcanzan a S/. 188.088.

En el futuro representarán el 3,81 % (S/. 366.516) del VA total.

Se observará un incremento del 94,86 % del monto total por depreciaciones, equivalente a S/. 178.428.

d. Excedentes

Los excedentes representan actualmente el 23,93 % del VA total y alcanzan a la suma de S/. 1'254.864.

En el futuro significarán el 32,26 % del VA total y llegarán a la cifra de S/. 3'099.588.

El monto total de los excedentes se incrementará en un 147 % equivalente a S/. 1'844.724.

3.2 Compras a Terceros

Las compras anuales totales alcanzan actualmente la cifra de

S/. 4'575.648.

En el futuro, las compras a terceros llegarán a la suma de S/. 11'530.128.

Se producirá así un incremento del 152 % en las compras a terceros, equivalente a S/. 6'954.480.

Actualmente, las compras a terceros representan el 45,54 % de las ventas totales; en el futuro, las compras equivaldrán al 54,54 % de las ventas.

3.3 Ventas Brutas Promedio – Ventas Totales

Las ventas totales alcanzan actualmente a la cifra de S/. 10'047.000 anualmente. En la proyección establecida, la cifra que debe alcanzarse por año es de S/. 21'138.552.

De este modo, se observará un incremento anual que llegará al 110,39 %, o sea a S/. 11'091.552.

3.4 Inversión Acumulada

La inversión actual acumulada alcanza la suma de S/. 1'969.737. Esta cifra es, por otra parte, equivalente al patrimonio, puesto que ninguna de las empresas consideradas exhibía pasivo al momento de la encuesta .

El total de créditos solicitados llega a S/. 1'720.320. Por otra parte, el Sr. Estacio aportaría S/. 12.800 como incremento del patrimonio total; de esta manera, la futura inversión acumulada será de S/. 3' 702.857.

El incremento de la inversión total será del 88 %, que corresponde a S/. 1'733.120.

El patrimonio, que actualmente es de S/. 1'969.737, será en el futuro de S/. 1'982,537. Se incrementará en un 0,65 %, es decir S/. 12.800.

Téngase en cuenta que el patrimonio representa actualmente el 100 % de la inversión y en el futuro representará el 53,5 %.

El pasivo total, en la actualidad inexistente crecerá hasta alcanzar la cifra de S/. 1'720.320, idéntica al monto total de los créditos solicitados.

Por otra parte, el pasivo significará el 47,5 % de la inversión



total y el 86,77 % del patrimonio.

3.5 Personal Ocupado

El total actual de personal ocupado por el universo de empresas investigadas, es de 62 personas, incluyendo en esta cifra a los propietarios y empleados de las unidades económicas.

El total previsto de personal ocupado, será en el futuro de 89 personas. Se producirá de este modo un incremento de 27 puestos de trabajo, equivalente al 43,54 % de aumento. Un puesto será para un nuevo propietario y 26 puestos para empleados.

3.6 Densidad del Capital

El costo actual del puesto de trabajo es de S/. 31.770, para este cálculo se consideran los puestos de trabajo de los propietarios de las empresas, por su carácter de gerentes—operarios.

El costo futuro de cada puesto de trabajo será aumentado hasta la suma de S/. 41.605, considerando también a los propietarios.

Se observará entonces un incremento de S/. 9.835 en el costo de cada puesto de trabajo, equivalente a un aumento del 31 %.

3.7 Productividad del Capital

Actualmente, por cada S/. 1 de inversión, se generan al año S/. 2,77 de valor agregado.

Con las nuevas inversiones, por cada S/. 1 invertido se generarán anualmente S/. 2,59 de valor agregado.

La productividad del capital decrecerá, así, en la suma de S/. 0,18, lo que representará para la misma una disminución del 6,49 % sobre los valores actuales.

3.8 Intensidad del Capital

En la actualidad son necesarios S/. 0,36 para generar S/. 1 de valor agregado.

En el futuro serán necesarios S/. 0,39 para generar la misma cantidad de valor agregado.

De esta manera crecerá en S/. 0,03 la intensidad del capital, equivalente a un aumento del 8,33 %.

3.9 Productividad de la Mano de Obra

Considerando incluidos dentro de la mano de obra a los propietarios de las unidades económicas, el promedio de la productividad de la misma para el conjunto de las empresas analizadas, llega a la suma de S/. 88.248 anuales por trabajador.

En el futuro, manteniendo las mismas consideraciones, la productividad de la mano de obra será de S/. 107.959 por trabajador, en términos anuales.

Se verificará entonces un aumento de S/. 19.712 en la productividad de la mano de obra, correspondiente a un incremento del 22 %.

3.10 Destino del Crédito

Como ya se ha señalado, el monto total del crédito solicitado por las unidades económicas objeto del presente estudio, alcanza a la cifra de S/. 1'720.320.

Los destinos para los que ha sido solicitada la suma antedicha son los siguientes:

- a. Para la compra de un terreno, S/. 2.000, 0,11 % del total.
- b. Para construcción, reparación y adecuamiento de locales, S/. 150.000, igual al 8,71 % del total.
- c. Para la adquisición de maquinarias y equipo, la suma de S/. 662.400, equivalente al 38,5 % del total.
- d. Para otros activos la cantidad de S/. 329.000, correspondiente al 19,12 %.
- e. Para capital de operación S/. 578.920, que representan el 33,65 % del total requerido.

3.11 Otros efectos del crédito

a. Sobre el Valor Agregado Total

Ya se ha señalado en 3.3.1. que por cada S/. 1 de crédito se generarán S/. 2,38 de mayor valor agregado.

b. Sobre Sueldos y Salarios

Cada S/. 1 de inversión generará S/. 1,04 de incremento de sueldos y salarios anualmente.

De esta cifra S/. 0,24 corresponderán a nuevos sueldos y S/. 0,80 a nuevos salarios.

c. Sobre excedentes

Puede establecerse que por cada S/. 1 de crédito invertido se generarán anualmente S/. 1,07 de nuevos excedentes.

d. Sobre Compras a Terceros

Corresponde señalar que cada S/. 1 de crédito invertido, significará incrementar las compras a terceros en S/. 4,04 al año. Este efecto dinamizador operará sobre unidades económicas en general con externas al universo total.

e. Sobre las Ventas Totales

Relacionando el incremento anual de las ventas con la cifra total del crédito, se obtiene que por cada S/. 1 de crédito invertido se incrementarán las ventas en S/. 5,44 por año.

f. Sobre el Personal Ocupado

Teniendo en cuenta que se generarán 27 nuevos puestos de trabajo, puede concluirse como efecto del crédito, que además de esa cifra global de generación de empleo, cada puesto requerirá la inversión de S/. 62.716.

Por otra parte, según se ha señalado, el costo medio de cada puesto de trabajo será de S/. 41.605.

4. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

4.1 Acerca del valor de los datos.

En la introducción al presente trabajo se ha puesto de manifiesto que la tarea de búsqueda de datos, estuvo afectada por diversas dificultades, lo que aconseja asumir las cifras con las que se ha trabajado con alguna circunspección.

Sin embargo de ello, corresponde manifestar que se estima haber logrado la suficiente aproximación a la realidad de las unidades económicas objeto del estudio —tanto en la etapa de diagnóstico como en la de los perfiles de inversión— como para asignarles un valor razonablemente operativo a los instrumentos elaborados.

Al finalizar el estudio se señaló que, si la concesión de los créditos se realizaba en el corto plazo (3—4 meses) podría trabajarse con la información suministrada. De no ser así, ante cada caso será necesario realizar un ajuste de datos. Estas empresas propenden al cambio y a una cierta inestabilidad con mucha más intensidad que las que se inscriben en el universo formal de la economía.

4.2 Acerca de los efectos del crédito

Las cifras y demás datos analizados tendieron a demostrar que el crédito tendría un impacto muy favorable en el desarrollo futuro de las unidades económicas seleccionadas, tanto de manera individual como en el efecto en conjunto.

Este impacto se expresaría en incremento de las ventas, del valor agregado —en particular el monto de sueldos y salarios y excedentes—, de las compras a terceros y de la productividad de la mano de obra. De modo especial se consideró el efecto positivo sobre el empleo, horizonte en el cual se lograría mantener los que actualmente existen y generar un incremento del 27 % de los puestos de trabajo.

La productividad del capital, sin embargo, sufriría una disminución con respecto a la situación actual, del orden del 6,49 % porque posiblemente las nuevas inversiones se producirían en un universo cuyo uso del capital ha sido hasta ahora excesivamente reducido.

4.3 Acerca de posibles acciones complementarias

La experiencia recogida permitió señalar —desde el punto de vista del equipo investigador— que si bien el otorgamiento de créditos puede ser una acción eficaz por sí misma, alcanzaría resultados mucho más favorables si se verificaba en un proceso que incluya el suministro de capacitación y asesoría dirigido hacia los futuros beneficiarios de esos mismos créditos.

En ese sentido, la capacitación en contabilidad, administración y comercialización es la que aparece como más necesaria a la mayoría de los empresarios del universo investigado. La asesoría que pudiera brindarse debería estar relacionada con esa misma problemática.

Las afirmaciones anteriores se fundan no sólo en la apreciación de los investigadores, sino también en la propia expresión de esas necesidades por parte de los empresarios entrevistados, manifestada en no pocos casos con bastante énfasis.

Curiosamente, casi ninguno de los empresarios consideró necesario recibir capacitación en el oficio que desempeña, aunque surge de la investigación cierta evidencia de que ese tipo de capacitación —especialmente en relación con los acabados— pondría a sus productos en bastante mejores condiciones de competitividad.

Si se asumiera suministrar la capacitación y asesoría que se sugiere en los párrafos anteriores, debería ser tenida especialmente en cuenta la aplicación de una metodología de transferencia de conocimientos basada en la más intensa y activa participación de los empresarios, a partir de la etapa de planificación de estas acciones, de ser posible. Este recurso permitiría una eficaz aproximación al conocimiento de las verdaderas necesidades que, en forma y contenido, tiene en esos planos el universo investigado.

Se consideró también que resultaría de gran valor la aplicación de un sistema simultáneo de capacitación y asesoría, que a la vez que suministre unos conocimientos —mediante un curso, p. ej.— logre que los mismos se apliquen de inmediato en la empresa, utilizando para ello la presencia en la misma de un asesor.

Por último, se estimó de gran utilidad la previsión e implementación de un sistema de seguimiento y de asesoría post-crédito, que se constituya en una real ayuda para el empresario, en

la etapa de inversión de los recursos obtenidos.

CUADRO D

INDICES DE EVALUACION

CONCEPTO	PERFIL DE DIAGNOST.	%	PERFIL DE INVERSION.	%	CRECIMIENT.	%
1. SUELDOS Y SALARIOS	4'028.400	73,63	5'830.272	60,67	1'801.872	44,73
1.1. Sueldos Propietario	2'319.600	42,40	2.739.600	28,51	420.000	18,11
1.2. Salarios Trabajador.	1'708.800	31,23	3'090.672	32,17	1'381.872	80,86
2. INTERESES PAGADOS			312.048	3,25	312.048	100,00
3. DEPRECIACIONES	188.088	3,44	366.516	3,81	178.428	94,86
4. EXCEDENTES	1'254.864	22,93	3'099.588	32,26	1'844.724	147,00
5. VALOR AGREGADO	5'471.352	100,00	9'608.424	100,00	4'137.072	76,00
6. COMPRAS A TERCEROS	4'575.648		11'530.128		6'954.480	152,00
7. V.B.P. VENTAS TOTALES	10'047.000		21'138.552		11'109.552	110,39
8. INVERSION ACUMUL.	1'969.737	100,00	3'702.857	100,00	1'733.120	88,00
8.1. Patrimonio	1'969.737	100,00	1'982.537	53,50	12.800	0,65
8.2. Pasivo	0		1'720.320	47,50	1'720.320	100,00
9. PERSONAL OCUPADO	62		89		27	43,54
10. DENSIDAD DE CAPITAL	31.770		41.605		9.835	31,00
11. PRODUCTIVIDAD DE K	2,77		2,59		- 0,18	-6,49
12. INTENSIDAD DE CAPITAL	0,36		0,39		0,03	8,33
13. PRODUCTIV. MANO DE OBRA	88.248		107.959		19.712	22