

Alan Middleton

El sector informal en el Ecuador

Artisanos, empresarios y
empresas familiares precarias

Traducción de Fabián Sandoval Moreano



© 2022 FLACSO Ecuador
Abril de 2022

Cuidado de la edición: Editorial FLACSO Ecuador

ISBN: 978-9978-67-600-4 (pdf)
ISBN: 978-9978-67-599-1 (impreso)
<https://doi.org/10.46546/2022-27traduccion>

FLACSO Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro, Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 294 6800 Fax: (593-2) 294 6803
www.flacso.edu.ec

Título de la obra en inglés: *The Informal Sector in Ecuador. Artisans, Entrepreneurs and Precarious Family Firms*
Primera edición, Londres y Nueva York: Routledge Taylor & Francis Group, 2020

Traducción de Fabián Sandoval Moreano

Fotografía de portada: Onlyuntil/Pixabay

Middleton, Alan
El sector informal en el Ecuador : artesanos, empresarios y empresas familiares precarias / Alan Middleton ; traducido por Fabián Sandoval Moreano. Quito : FLACSO Ecuador, 2022

xviii, 415 páginas : ilustraciones, figuras, tablas.

Bibliografía: p. 393-414

ISBN: 9789978676004 (pdf)
ISBN: 9789978675991 (impreso)
<https://doi.org/10.46546/2022-27traduccion>

Título original en inglés: *The informal sector in Ecuador : artisans, entrepreneurs and precarious family firms*

MICROEMPRESAS ; SECTOR INFORMAL ; INDUSTRIAS
ARTESANALES ; ECONOMÍA ; ASPECTOS SOCIALES ;
MERCADO LABORAL ; DESEMPLEO ; SUBEMPLEO ;
RECESIÓN ECONÓMICA ; ECUADOR I. SANDOVAL
MOREANO, FABIÁN, TRADUCTOR

338.6425 - CDD

Editorial  FLACSO
Ecuador

Esta obra ha sido arbitrada por pares anónimos.

A la memoria de:
Gonzalo Abad Ortiz, 1944-2017
y Tommy Middleton, 1947-1967

Índice de contenidos

Abreviaturas	XIV
Reconocimientos	XVII
Capítulo 1	
Artesanos y el sector informal en el Ecuador	1
Capítulo 2	
Informales, empresarios y artesanos.	23
Capítulo 3	
Artesanos en Quito, 1975-2015	48
Capítulo 4	
Neoliberalismo en el Ecuador	77
Capítulo 5	
La opción de la informalidad.	112
Capítulo 6	
Relaciones formales e informales: encadenamientos hacia atrás	138

Capítulo 7	
Consumidores, clientes y mercados formales.	168
Capítulo 8	
Empresas familiares, trabajadores a domicilio y empresas basadas en el domicilio.	199
Capítulo 9	
Las redes sociales y el robo de capital social.	229
Capítulo 10	
Los artesanos y el Estado.	258
Capítulo 11	
Microfinanciamiento y desarrollo microempresarial en su contexto económico.	286
Capítulo 12	
Perspectivas de los artesanos sobre el crédito bancario.	313
Capítulo 13	
Principales consideraciones y perspectivas a futuro.	341
Conclusiones: teoría, ideología y evidencias.	370
Referencias.	393
Sobre el autor.	415

Ilustraciones

Figuras

Figura 1.1. Mapa del área de estudio	9
Figura 3.1. Porcentaje de cambio en actividades de artesanos, 1975-2015	60
Figura 3.2. Artesanos en Quito, 1975-2015	63
Figura 6.1. Artesanos que compraron herramientas y maquinaria usadas, 1975-2015.	154
Figura 6.2. Artesanos que compraron herramientas y maquinaria de minoristas (incl. en puestos del mercado), 1975-2015	158
Figura 6.3. Dependencia de proveedores grandes de herramientas y maquinaria, 1975-2015	158
Figura 6.4. Tamaño de los distribuidores de materias primas, 1975-2015.	161
Figura 7.1. Variaciones en el trabajo para el sector formal: mecánicos, pintores/albañiles y gráficos, 1975-2015.	190
Figura 7.2. Frecuencia de trabajo para el sector privado: (siempre y algunas veces), 1975-2015.	193
Figura 8.1. Porcentaje de EBF y no-EBF que trabaja para el sector formal, 1975-2015	222
Figura 8.2. Porcentaje de EBF y no-EBF que trabaja para el sector privado formal, 1975-2015.	223

Figura 8.3. Porcentaje de EBD y no-EBD que trabaja para el sector formal, 1975-2015	224
Figura 8.4. Porcentaje de EBD y no-EBD que trabaja para el sector privado formal, 1975-2015.	225
Figura 10.1. Pertenencia a la JNDA y afiliación del artesano al Seguro Social, 1982-2015	283
Figura 12.1. Razones para no solicitar un préstamo bancario, 1975-2015.	329
Figura 12.2. Razones para no recibir un préstamo bancario, 1975-2015.	330
Figura 13.1. Cambios recientes en el nivel de vida de los artesanos, 1975-2015	343
Figura 13.2. Cambios recientes en la situación del negocio de los artesanos, 1975-2015	344
Figura 13.3. ¿Qué necesitan los artesanos para mejorar su situación?, 1975-2015.	352

Tablas

Tabla 3.1. Clasificación de actividades artesanales.	55
Tabla 3.2. La estructura dinámica de las actividades artesanales, 1975-2015.	58
Tabla 3.3. Trabajo artesanal por cuenta propia y como patrono, 1975-2015	67
Tabla 3.4. Empleo artesanal por cuenta propia y estructura del empleo, 1975-2015	69
Tabla 3.5. Número total de trabajadores asalariados, 1975-2015.	70
Tabla 4.1. Ecuador: indicadores económicos seleccionados, 1975-2015	82
Tabla 4.2. Ecuador: valor agregado bruto y producto interno bruto (PIB), 1970-2015	98
Tabla 4.3. Ecuador: crecimiento promedio anual del sector manufacturero, 1970-2015	104
Tabla 5.1. Lo que harían los artesanos si mejorara el mercado	124

Tabla 5.2. Si el mercado disminuyera, ¿el artesano continuaría en la misma actividad?, 1975-2015	125
Tabla 5.3. Si no fuera en la misma actividad, ¿a qué actividad se dedicaría?, 1975-2015.	126
Tabla 5.4. ¿El artesano había trabajado en una fábrica?, 1982-2015.	128
Tabla 6.1. Herramientas con las cuales los artesanos hacen su trabajo, 1975-2015	150
Tabla 6.2. ¿Dónde compran los materiales que utilizan para realizar su trabajo?, 1975-2015.	160
Tabla 7.1. Consumidores más importantes, 1975-2015	178
Tabla 7.2. Lugares más importantes donde los artesanos venden sus bienes y servicios, 1975-2015.	179
Tabla 7.3. Intermediarios más importantes, 1975-2015	180
Tabla 7.4. Frecuencia del uso de sus servicios por empresas privadas grandes, 1975-2015	184
Tabla 7.5. Frecuencia del uso de sus servicios por instituciones estatales, 1975-2015	185
Tabla 8.1. Relación entre empresas basadas fuera del domicilio y empresas basadas en el domicilio, 1975-2015.	212
Tabla 8.2. Uso del trabajo familiar en talleres artesanales, 1975-2015.	213
Tabla 8.3. Ubicación de los talleres con relación al domicilio del propietario, 1975-2015.	214
Tabla 8.4. ¿Los artesanos realizan trabajos para otros artesanos cuando estos están copados de trabajo?, 1975-2015	218
Tabla 9.1. Si los artesanos pertenecen o no a algunas agrupaciones, 1975-2015.	247
Tabla 9.2. Instituciones que defienden los intereses de los artesanos, 1982-2015.	254
Tabla 9.3. ¿Qué han hecho las agrupaciones gremiales por los artesanos?, 1982-2015	256
Tabla 10.1. ¿Qué ha hecho el gobierno por los artesanos?, 1982-2015	262
Tabla 10.2. Afiliación de los artesanos al Seguro Social, 1982-2015.	280

Tabla 10.3. Membresía a federaciones y afiliación al Seguro Social, 1982-2015.	282
Tabla 11.1. Ecuador: tasas de interés activas por subsistema financiero, 2015.	309
Tabla 11.2. Ecuador: participación en el volumen de microcrédito por sistemas financieros, 2007 y 2015.	311
Tabla 11.3. Ecuador: fuentes de microcrédito, 2017.	312
Tabla 12.1. Fuentes del capital inicial del taller, 1975-2015	316
Tabla 12.2. Préstamos de desarrollo solicitados y recibidos (1), 1982-2015.	320
Tabla 12.3. Préstamos de desarrollo solicitados y recibidos (2), 1975-2015.	322
Tabla 12.4. Propósito de uso más conveniente del préstamo para su rama de actividad, 1975-2015	332
Tabla 12.5. Interés en conseguir un préstamo para poner una pequeña industria dentro de su rama, 1975-2015	334
Tabla 13.1. Problemas más importantes que enfrentan sus actividades, 1975-2015.	344
Tabla 13.2. Factores necesarios para mejorar su situación, 1975-2015.	351
Tabla 13.3. Impacto de la dolarización en el negocio, 2005 y 2015.	354
Tabla 13.4. Impacto de la importación de bienes baratos sobre su negocio, 2005 y 2015	360

Figuras y tablas en línea

Las siguientes figuras y tablas identificadas a lo largo del libro con el literal A están disponibles en el repositorio de acceso abierto de Birmingham City University: <http://www.open-access.bcu.ac.uk/12428/>

Figuras

Figura A.3.1. Número de artesanos en 1975 y 2015

Figura A.3.2. Importancia relativa de las actividades artesanales, 1975

Figura A.3.3. Importancia relativa de las actividades artesanales, 2015

Figura A.3.4. Principal trabajo del artesano, 1975

Figura A.3.5. Principal trabajo del artesano, 2015

Figura A.7.1. Porcentaje de artesanos que trabaja para el sector formal, 1975-2015

Figura A.7.2. Porcentaje que trabaja para la empresa privada, 1975-2015

Figura A.7.3. Porcentaje que trabaja para el Estado, 1975-2015

Figura A.9.1. Membresía a gremios según actividad, 1975-2015

Figura A.13.1. Problemas más importantes, 1975-2015

Tablas

Tabla A.3.1. Tasas de crecimiento y decrecimiento en los períodos entre encuestas, 1975-2015

Tabla A.3.2. Sexo del propietario del taller, 1975-2015

- Tabla A.3.3. Actividad según género, 1975 y 2015
- Tabla A.3.4. Número de talleres según número de trabajadores (tamaño), 1975-2015
- Tabla A.3.5. Número de trabajadores, incluidos dueños, 1975-2015
- Tabla A.3.6. Principal trabajo del artesano, 1975-2015
- Tabla A.3.7. Principal trabajo del artesano según actividad, 1975 y 2015
- Tabla A.4.1. Ecuador: Saldo de la deuda pública total con relación al PIB, según años, 1975-2015
- Tabla A.4.2. Eventos clave: globales y nacionales, 1975-2015
- Tabla A.4.3. Ecuador: Crecimiento anual del sector manufacturero, por sectores, según períodos, 1970-2010
- Tabla A.4.4. Ecuador: Crecimiento del PIB según valor agregado bruto: petrolero y no petrolero, 1970-2015
- Tabla A.4.5. Ecuador: Valor agregado bruto: petrolero y no petrolero, 1970-2015
- Tabla A.4.6. Precios históricos del petróleo crudo y su crecimiento, 1979-2016
- Tabla A.4.7. Ecuador: Crecimiento del valor agregado del sector petrolero y del precio internacional por barril, 1970-2015
- Tabla A.4.8. Ecuador: Producción bruta por sector industrial, 1970-2015
- Tabla A.4.9. Ecuador: Producción manufacturera bruta, 1970-2015
- Tabla A.4.10. Ecuador: PIB y gasto público, 1970-2015
- Tabla A.4.11. Ecuador: Contribución de los sectores educación y salud al PIB, 2007-2015
- Tabla A.4.12. Ecuador: Crecimiento de la producción según sector, 1975-2015
- Tabla A.4.13. Ecuador: Valor de la producción en la industria manufacturera, 1970-2015
- Tabla A.4.14. Ecuador: Crecimiento interanual y crecimiento promedio anual de sectores industriales, 1970-2015
- Tabla A.4.15. Ecuador: PIB, exportaciones e importaciones, 1970-2015
- Tabla A.4.16. Ecuador: Exportación seleccionadas, 1970-2015
- Tabla A.4.17. Ecuador: Exportaciones de petróleo, 1970-2015
- Tabla A.4.18. Ecuador: Crecimiento promedio anual de exportaciones tradicionales y no tradicionales, 1970-2015
- Tabla A.5.1. Situación del mercado en el próximo año, 1975-2015

- Tabla A.5.2. Deseo de trabajar en una fábrica por el mismo ingreso/salario, 1975-2015
- Tabla A.6.1. Fuentes de herramientas manuales nuevas, 1975-2015
- Tabla A.6.2. Fuentes de herramientas manuales eléctricas, 1975-2015
- Tabla A.6.3. Fuentes de maquinaria fija, 1975-2015
- Tabla A.6.4. Grandes y pequeños suministradores de herramientas manuales, 1975-2015
- Tabla A.6.5. Grandes y pequeños suministradores de herramientas manuales eléctricas, 1975-2015
- Tabla A.6.6. Grandes y pequeños suministradores de maquinaria, 1975-2015
- Tabla A.6.7. Fuentes de materias primas, 1975-2015
- Tabla A.6.8. Grandes y pequeños suministradores de materias primas, 1975-2015
- Tabla A.6.9. Fuentes de materia prima según actividad: grandes y pequeñas, 1975-2015
- Tabla A.7.1. Uso de servicios artesanales por el sector formal, 1975-2015
- Tabla A.7.2. Actividad artesanal según clientes como los consumidores más importantes, 1975 y 2015
- Tabla A.7.3. Actividad artesanal por tipo de consumidores mencionados, 1975-2015
- Tabla A.7.4. Actividad artesanal por consumidores, porcentajes, 1975-2015
- Tabla A.7.5. Actividad según consumidores, 1975-2015
- Tabla A.7.6. Trabajo para la empresa privada o el Estado, 1975-2015
- Tabla A.7.7. Frecuencia de trabajo con empresas privadas, 1975-2015
- Tabla A.7.8. Frecuencia de trabajo con el Estado, 1975-2015
- Tabla A.8.1. Consumidores de EBF y no-EBF, 1975-2015
- Tabla A.8.2. Consumidores de EBD y no-EBD, 1975-2015
- Tabla A.8.3. Consumidores más importantes de EBD, 1975-2015
- Tabla A.8.4. Talleres basados en la familia (EBF) que trabajan para otros artesanos, 1995-2015
- Tabla A.8.5. Ubicación del taller y trabajo para otros artesanos, 1975-2015
- Tabla A.8.6. Empresas basadas en la familia (EBF) que trabajan para el sector formal (empresa privada o Estado), 1975-2015
- Tabla A.8.7. Frecuencia de empresas basadas en la familia (EBF) que trabajan para empresas privadas (1), 1975-2015
- Tabla A.8.8. Frecuencia de empresas basadas en la familia (EBF) que trabajan para empresas privadas (2), 1975-2015

- Tabla A.8.9. Frecuencia de empresasb basadas en el domicilio (EBD) que trabajan para el sector formal (sector privado y Estado), 1975-2015
- Tabla A.8.10. Frecuencia de empresas basadas en el domicilio (EBD) que trabajan para el sector privado (1), 1975-2015
- Tabla A.8.11. Frecuencia de empresas basadas en el domicilio (EBD) que trabajan para el sector privado (2), 1975-2015
- Tabla A.8.12. Actividad por talleres dentro y fuera del domicilio, 1975-2015
- Tabla A.8.13. Actividades y empresas basadas en la familia (EBF), 1975-2015
- Tabla A.8.14. Empresas basadas en la familia (EBF) y empresas basadas en el domicilio (EBD) según diferentes actividades
- Tabla A.8.15. Actividades por EBF, EBD y como proporción de todos los talleres, 1975-2015
- Tabla A.9.1. Membresía a gremios, 1975-2015
- Tabla A.9.2. Membresía a gremios de artesanos según actividad, 1975-2015
- Tabla A.9.3. ¿Qué instituciones defienden los intereses de los artesanos?, 1982-2015
- Tabla A.9.4. ¿Qué han hecho por los artesanos las organizaciones representativas?, 1982-2015
- Tabla A.10.1. ¿Qué han hecho los gobiernos por los artesanos?, 1982-2015
- Tabla A.10.2. Beneficiarios de la legislación relacionada con los artesanos en el Ecuador
- Tabla A.10.3. Códigos, leyes y reglamentos seleccionados sobre la artesanía en el Ecuador
- Tabla A.10.4. Artesanos y derechos constitucionales
- Tabla A.10.5. Afiliación a la seguridad social, 1982-2015
- Tabla A.12.1. Solicita préstamos de desarrollo, 1982-2015
- Tabla A.12.2. Recibe préstamos de desarrollo, 1982-2015
- Tabla A.12.3. Solicita y recibe préstamos de desarrollo (1), 1975-2015
- Tabla A.12.4 . Solicita y recibe préstamos de desarrollo (2), 1975-2015
- Tabla A.13.1. Cambio en el nivel de vida con relación a los tres últimos años, 1975-2015
- Tabla A.13.2. Cambios en el negocio con relación a los últimos tres años, 1975-2015
- Tabla A.13.3. Problemas más importantes de las empresas artesanales, 1975-2015
- Tabla A.13.4. Impacto de las importaciones baratas según actividades artesanales, 2005 y 2015

Abreviaturas

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
AFL-CIO	American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations
AGD	Agencia de Garantía de Depósitos
AID	Agency for International Development
ALDHU	Asociación Latinoamericana para los Derechos Humanos
BCU	Birmingham City University
BDRC SME	Business Development Research Consultants Small and Medium-sized Enterprises
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BNF	Banco Nacional de Fomento
CEDOC	Confederación Ecuatoriana de Obreros Católicos
CELA	Centro de Estudios Latinoamericanos
CEOSL	Confederación Ecuatoriana de Organizaciones Sindicales Libres
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CHQ	Centro Histórico de Quito
CIA	Central Intelligence Agency
CME	Conferencia Mundial del Empleo
COFIEC	Corporación Financiera del Ecuador
CTE	Confederación de Trabajadores del Ecuador
DfID	Department for International Development
EBD	Empresas basadas en el domicilio

EBF	Empresas basadas en la familia
EIP	Entrepreneurship Indicators Programme (Programa de Indicadores de Emprendimiento)
EPS	Economía Popular y Solidaria
ESRC	Economic and Social Research Council (Consejo de Investigaciones Económicas y Sociales del Reino Unido)
FENAPI	Federación de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FMI	Fondo Monetario Internacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor (Monitor de Emprendimiento Global)
ICLS	International Conference of Labour Statisticians (Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo)
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
ILO	International Labor Organization
IMF	Instituciones microfinancieras
IPC	Índice de Precios al Consumidor
IVA	Impuesto sobre el valor agregado
JNDA	Junta Nacional de Defensa del Artesano
JNP	Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica
JUNAPLA	Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica
MICEI	Ministerio de Industrias, Comercio e Integración del Ecuador
MIV	Microcredit investment vehicles (fondos privados de inversión en microcréditos)
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OCEPA	Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio

ONG	Organización no gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIA	Pequeña Industria y Artesanía
PIB	Producto interno bruto
PNUD	Programa de las Naciones para el Desarrollo
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
RUC	Registro Único de Contribuyentes
SECAP	Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional
SENPLADES	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
TEA	Total Early-stage Entrepreneurial Activity Index (Índice de Actividad Emprendedora Temprana)
USAID	United States Agency for International Development
WBES	World Business Environment Survey (Encuesta del Ambiente Empresarial Mundial)
WDR	World Development Report (Informe sobre el Desarrollo Mundial)
WIEGO	Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando)
WWW	World Wide Web

Reconocimientos

La investigación de este libro fue financiada con una beca Emeritus del Leverhulme Trust. El Consejo de Investigaciones Económicas y Sociales del Reino Unido (ESRC por sus siglas en Inglés) y Carnegie Trust financiaron parcialmente el trabajo inicial. Durante todo el proceso, la investigación fue apoyada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) en Quito.

En estos 40 años, muchas personas prestaron su apoyo material y moral. En particular, estoy en deuda con Gonzalo Abad Ortiz, quien me llevó al Ecuador en 1975, me asignó un escritorio en la Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica (JNP) y me invitó a acompañarlo en la FLACSO como investigador. Durante toda la investigación recibí su apoyo como amigo y colega, y se lo echa mucho de menos.

Una de las personas a quien Gonzalo me presentó fue Fabián Sandoval, que trabajaba entonces en la JNP. Esta investigación no habría sido posible sin el apoyo de Fabián y su familia durante estas décadas. Otros amigos y colegas que entonces conocí y que me han ayudado en estos años incluyen a Iván Fernández, Luciano Martínez, Edgar Pita, Cecilia Banda-Abad, Francisco Pareja, Eduardo Kingman, Fernando Carrión y Diego Carrión. Especial mención debo a Ana María Goetschel quien, desde mis primeros días en FLACSO, me brindó asistencia y apoyo siempre que pudo, mientras seguía su propia carrera académica.

El trabajo de encuestas fue enriquecido con la participación de Elena Santamaría, Guido Coloma, Mayra Aguirre, Lastenia Jumbo, Augusta Hidalgo, Clara Hidalgo, Silvana Silva, Augusta Montalvo de Sandoval, José Barrera, Rogelio García, Byron Barahona, Meri Silva, Luis Miguel Arroyo, Ángel Lozano, Jackeline Antunish, María Tatiana Crespo, Susana Quiroz, Sara Larrea, Silvana Moreno, Giovanny Costales, Alejandra Abad, María José Flor Agreda, Belén Cuesta, Jessica Morales, Mario Romero y Camila Ulloa. Me gustaría agradecer a Andy McArthur por ayudarme a reducir el material a un tamaño manejable.

Gracias también a mi esposa Patricia y a mi hija Jacqueline, quienes han sido parte de la historia desde un comienzo, dándome estímulo y apoyo.

Los errores son míos.

Capítulo 1

Artesanos y el sector informal en el Ecuador

En 1975, cuando empezó la primera fase de la investigación para este libro, la economía neoclásica y el marxismo ortodoxo del mundo desarrollado estaban de acuerdo en una cosa: que la pequeña producción desaparecería con la evolución del capitalismo en los países en desarrollo. Con la difusión de la teoría de la dependencia en América Latina (Frank 1967; Cardoso y Faletto 1969; Nun 1969) y el creciente interés en el “sector informal”, la “marginalidad” y la “pequeña producción de mercancías” en el Sur (Hart 1973; ILO 1972; Quijano 1974; Le Brun y Gerry 1975; PREALC 1976a, 1976b), empezaron a surgir visiones alternativas. Han pasado ya más de 40 años desde que Aníbal Quijano sostuvo que, en lugar de desaparecer, la pequeña producción se expandiría y se modificaría gracias a su innovadora forma de articularse en la totalidad de la estructura económica (Quijano 1974, 403). De igual manera, Le Brun y Gerry (1975, 9) arguyeron que mientras en los países desarrollados la pequeña producción es residual y tiende a desaparecer, en las economías periféricas “parece ser que lo que predomina es su faceta de conservación”.

A pesar de lo que se pensaba anteriormente, a partir de la experiencia británica del siglo XIX, que asumía que las formas tradicionales de producción declinarían con el desarrollo económico, la experiencia de los países en desarrollo a finales del siglo XX condujo a que los economistas concluyeran que los “pequeños productores” del “sector informal” crecerían en número y que esto conduciría a una continua bifurcación de

la economía. Sin embargo, la popularización del dualismo formal-informal fue criticada por los estructuralistas por ser una imposición teórica inadecuada y demasiado simplista de una realidad mucho más compleja (Breman 1976; Bromley 1978, 1979). El enfoque dualista era claramente inadecuado para conceptualizar la heterogeneidad de la realidad económica de los países en desarrollo. Sin embargo, los académicos han seguido insistiendo en que “el dualismo es una característica dominante del sector manufacturero en la mayor parte de las economías en desarrollo” y que este dualismo es la fuente principal de la inequidad (Kathuria et al. 2013, 1240).

Se ha señalado también que cuando las investigaciones del sector informal examinaron diferentes ramas de actividad, sus características económicas y sociales presentaron diferencias sustanciales (Little et al. 1987; Anheier 1992). Existen diferentes formas y comportamientos organizacionales y empresariales, en parte relacionados con diferentes estructuras de oferta y demanda. Tokman (1993, 134) argumentó que la evolución del sector informal estuvo acompañada de cambios en su estructura y que “los cambios estructurales que se espera que ocurrieran serían debido a la futura expansión de algunas actividades informales (principalmente servicios empresariales), mientras otras, que enfrentan mayor competencia (por ejemplo, la manufactura), probablemente reducirían su participación en el mercado”.

La naturaleza heterogénea del sector informal y la relación entre empresas pequeñas y la economía global conducen al desarrollo de conceptos como “subordinación heterogénea” para describir la variedad de posibles relaciones (Tokman 1978, 1993). Esta determinación de las actividades informales, por parte de la economía en la que operan, ha inducido el análisis hacia la esfera de la teoría de la dependencia, más allá de las estructuras urbanas y nacionales. Las influencias sobre la informalidad incluían la relación del capitalismo global con el tercer mundo (Portes 1985; Castells y Portes 1989).

Sin embargo, si las actividades informales se estaban ampliando y reestructurando en un contexto mundial, había poca evidencia que explicara cómo se estaba produciendo esto. Surgieron preguntas, que fueron ampliamente ignoradas, sobre la dinámica de las estructuras en las empresas pequeñas y entre estas empresas y el resto de la economía. Si las

microempresas cambiaron internamente, ¿cuál fue el sentido? ¿Hubo, por ejemplo, cambios en las relaciones de producción a través de variaciones entre trabajo familiar/no familiar y trabajo remunerado/no remunerado? ¿Se expandieron todas las actividades pequeñas de producción o hubo actividades que se expandieron y otras que declinaron, con el resultado neto del crecimiento en número? Si fue este último, ¿cómo ha cambiado la estructura del sector? ¿Están cambiando las relaciones externas de las microempresas con otras empresas, particularmente pero no exclusivamente con firmas capitalistas grandes?

Precisamente, ¿qué ha sucedido en este proceso y cuáles fueron las influencias externas, incluyendo las relaciones directas con otros sectores de la economía y las presiones políticas, sociales y culturales internas? A nivel internacional, ¿ha tenido efecto el cambio de las teorías políticas y económicas, acompañado de factores como el cambio tecnológico en un mundo globalizado? ¿Es posible siquiera comprender las complejas variaciones de un sistema mundial de relaciones sociales dinámicas de producción e intercambio y analizar críticamente el lugar que ocupan en él las empresas “informales” de pequeña escala?

Las cuestiones teóricas no fueron abordadas a través de investigaciones empíricas. Quienes son responsables de la formulación de políticas han llegado a un consenso amplio, pero sin sustento, en cuanto a que era poco probable que las actividades económicas pequeñas disminuyeran en importancia como lo habían hecho en los países desarrollados; en general aceptaron que la dinámica del cambio no podía explicarse. Nuestra comprensión de la naturaleza compleja sobre el mantenimiento o disolución de la pequeña producción en países en desarrollo, que deberá ser de importancia central en la preparación de políticas para eliminar la pobreza urbana y promover el crecimiento económico, se vio empañada por una lucha global entre teorías en competencia que se convirtieron en ideologías. La perspectiva neokeynesiana, dominante en la década de los 1970, fue reemplazada por la neoliberal de la de los 1980, pero sin una información adecuada sobre el proceso de cambio económico como sostén. Al mismo tiempo, en países como el Ecuador el conflicto ideológico se manifestó en la lucha local por el poder sobre los recursos económicos.

El impacto del neoliberalismo

Después del ascenso del neoliberalismo y la introducción de ajustes estructurales por parte del Banco Mundial y los gobiernos de los países en desarrollo, la importancia de las cuestiones teóricas quedó para los académicos y se volvieron menos importantes para los políticos. Los pobres informales urbanos fueron reetiquetados como “empresarios” (De Soto 1986, 1989). Pese al reconocimiento de que la pobreza urbana se volvió particularmente problemática en países que adoptaron ajustes macro económicos (Banco Mundial 1991), la falta de evidencias sobre el efecto debilitador de los ajustes estructurales en las pequeñas empresas dejó la puerta abierta para el retorno de los liberales y la nueva derecha. Como resultado, conllevó al reforzamiento y desarrollo de interpretaciones neoclásicas tradicionales sobre el porvenir de los pequeños productores, caracterizándolos como “microempresarios” quienes serían el futuro dorado del capitalismo en América Latina (De Soto, 1989).

Dejaremos a un lado la noción motivada ideológicamente de que los pobres urbanos que limpian los zapatos y vehículos de las clases medias, o que venden pequeñas cantidades de comida o cigarrillos en las esquinas, son microempresarios a quienes hay que aplaudirlos como la personificación del espíritu libre del capitalismo. La pregunta clave para los economistas liberales con respecto a los pequeños productores fue: ¿por qué no se volvieron empresarios capitalistas? De acuerdo con su perspectiva, los pequeños productores del “sector informal” *debieron* convertirse en grandes empresarios formales; si esto no pasó, debió haber habido obstáculos para su crecimiento. La interpretación legalista, ofrecida por De Soto del proceso de cambio o de la ausencia de este, asumió que los pequeños productores eran parte de un sector restringido de la economía que podría ser el motor del crecimiento si se hubieran liberado de las restricciones impuestas por las regulaciones gubernamentales (De Soto 1989; Bromley 1990; Middleton 1991). Esta interpretación, que encontró inmediatamente eco en la teoría reemergente del libre mercado de la década de los 1980, presentó a los “informales” como una nueva clase empresarial capaz de contribuir integralmente al crecimiento económico, si el Estado eliminara las leyes y los reglamentos burocráticos. Pensaron que parte de la solución era poner en práctica

las políticas de ajuste neoliberales, que buscaban liberar los mercados y reducir el papel del Estado en la economía.

Al mismo tiempo, algunos economistas neoliberales empezaron a darse cuenta de que no todas las empresas capitalistas grandes actuaban conforme a la ley. A muchos de los trabajadores de estas empresas se les negaba acceso a los beneficios laborales a que tenían derecho y en muchos países en desarrollo los trabajadores carecían de leyes que les hubieran dado iguales derechos a los que gozaban los trabajadores del mundo desarrollado.¹ Ante la ausencia de protección legal, de acceso a los servicios de salud, los derechos de jubilación y otros beneficios, un gran sector de la fuerza laboral capitalista fue reclasificado como trabajadores “informales”. Tanto en la teoría neoliberal como en la neokeynesiana, las pequeñas empresas del sector informal se subsumieron bajo la etiqueta de “economía informal” (ILO 2002; Maloney 2004; Perry 2007; ILO 2013a, 2013b). Estas “microempresas” no desaparecieron. A decir de todos, continuaron aumentando en número, pero esta categoría problemática simplemente se volvió menos importante en el esquema teórico porque, en lugar de desaparecer con el paso del tiempo, con el estímulo adecuado se convertirían en empresas capitalistas formales. En este proceso se produciría la “destrucción creativa” de algunas empresas ineficientes en tanto que otras microempresas eficientes y competitivas evolucionarían a escala capitalista.

Persisten algunos supuestos en la visión neoliberal sobre los pequeños productores que son cuestionables y que los trataremos en este libro. Estos incluyen el supuesto de que el sector es homogéneo; que las políticas neoliberales beneficiarán a las pequeñas empresas no capitalistas; y que las empresas de todos los sectores de la subeconomía microempresarial tienen potencial para crecer (Loayza et al. 2006; Taymaz 2009; La Porta y Shleifer 2014). En la presente investigación no nos preocupan solamente el crecimiento y la reducción del número de empresas informales, sino que nos interesa conocer, en tanto la economía crece o disminuye, qué pasa con las relaciones sociales de producción e intercambio. Esto incluye no solamente la dinámica interna de empresas y hogares que participan en la pequeña producción sino también la estructura de las relaciones

¹ Antes de que el aumento del trabajo precario en países desarrollados fuera tomado en cuenta.

externas a dos niveles: entre empresas del sector informal y entre empresas informales y otras organizaciones del sector formal, incluyendo el Estado. Nos interesa particularmente conocer cómo las políticas económicas neoliberales han afectado la estructura local de la microproducción. Los gobiernos nacionales se convierten en filtros de las teorías o ideologías globales, pero sus políticas subsecuentes se enmarcan en la dinámica específica del contexto económico nacional. En el Ecuador este contexto ha estado dominado por el petróleo desde los años 1970.

La investigación en su contexto nacional

Cuando la investigación empezó en 1975, la población de Quito era apenas de 600 000 habitantes. Sin embargo, crecía rápidamente, en particular después de que el petróleo empezara a fluir, en 1972, desde la región amazónica en el oriente del país. La riqueza resultante fue canalizada a través de la ciudad capital donde creció el empleo en el sector público. También crecieron todos los sectores de la economía y surgió una nueva clase media con un poder adquisitivo nunca visto hasta entonces.

En los años 1970, el Centro Histórico de Quito era conocido como el centro colonial o el centro comercial. Aparentemente estaba atravesando un proceso de declive económico en tanto la actividad del sector estatal y la del emergente sector privado empezaban a mudarse hacia el norte de la ciudad. Las casas señoriales de la élite del país se estaban degradando pues estas familias se habían marchado también al norte, a barrios como el Quito Tennis, Bellavista y los alrededores del Hotel Quito. Al mismo tiempo, los barrios populares del sur empezaban a crecer. Mientras la ciudad se expandía tanto al norte como al sur, parte de la demanda económica, incluyendo los mercados para la microproducción y los servicios personales, seguía el mismo curso. Sin embargo, a medida que las casas viejas del Centro se derrumbaban, artesanos y comerciantes continuaron ocupando espacios a nivel de la calle para satisfacer la demanda de productos y servicios. Las tiendas, talleres y patios que tenían acceso directo a la calle se animaron con actividades económicas, mientras la economía y la población crecían y la demanda de productos artesanales se expandía en el Centro Histórico.

Para 1975, el Ecuador había atravesado ya tres años de régimen militar bajo el Gobierno Nacionalista y Revolucionario del general Guillermo Rodríguez Lara. Cuando el petróleo empezó a fluir desde el norte de la región amazónica, y temiendo una lucha entre las diferentes facciones de la oligarquía por el control de la nueva riqueza petrolera, los militares tomaron el poder y prometieron un desarrollo social y económico más equilibrado, a través de la redistribución de la riqueza y la incorporación de las masas marginales a la moderna economía del Ecuador (JNP 1972b). Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo de Rodríguez Lara coincidieron con los de la Segunda Década del Desarrollo de Naciones Unidas, que ponía la generación de empleo en el centro de la Estrategia Internacional de Desarrollo.

Cabía pues preguntarse cómo las estrategias, que habían sido diseñadas para combatir la pobreza y la desigualdad, serían beneficiosas en el contexto de una economía tradicionalmente dependiente de la exportación de productos agrícolas, y donde, a diferencia de muchos países en desarrollo, se disponía ahora de recursos para financiar un nuevo tipo de desarrollo. ¿Cómo la desconocida subestructura de la actividad informal, proveedora de ingresos para los pobres urbanos y generadora de bienes y servicios para la población marginal y también para la clase media, se beneficiaría de este nuevo posicionamiento socioeconómico? De igual importancia era preguntarse cómo los diferentes sectores de la clase dominante, ya dividida en dos facciones —costeña y serrana—, responderían a las políticas que amenazaban su histórica lucha por la hegemonía, que viene desde la Colonia y la Independencia hasta el día de hoy.

Precisamente después de tres años de producción petrolera, el modelo nacionalista-revolucionario asociado a la tecnocracia del general Rodríguez Lara ya había fracasado (Middleton 1979). Los beneficiarios de la nueva riqueza fueron la creciente clase media y la burocracia del sector público, mientras la posición relativa de los pobres se deterioraba y la situación de los sectores más pobres, de aquellos que tenían empleos por cuenta propia, caía en términos absolutos. Adicionalmente, el importante incremento de inversiones nacionales y extranjeras en fábricas textiles, de ropa y productos de cuero entre 1972 y 1976, amenazaba el futuro de los artesanos en estos sectores.

Lo que impulsaba el crecimiento de la producción manufacturera era la inversión que venía desde arriba, antes que el crecimiento sustentado desde la base.

Una metodología orgánica

En 1975, el Centro Colonial materialmente deteriorado, el área inmediatamente cercana y los crecientes barrios populares del sur constituían el corazón del “sector informal” de la economía. Las intensas actividades económicas que ocupaban estos espacios en el centro y sur de la ciudad cambiaban rápidamente, aunque el área siguió siendo el eje de la actividad informal de la capital. Cuando se realizó la primera encuesta en Quito, se incluyó las pequeñas tiendas y talleres, distribuidos en tres subsectores con importantes diferencias físicas y espaciales, que se identificaron entonces como el Centro Colonial, el Peri-Centro y el Sur (figura 1.1).²

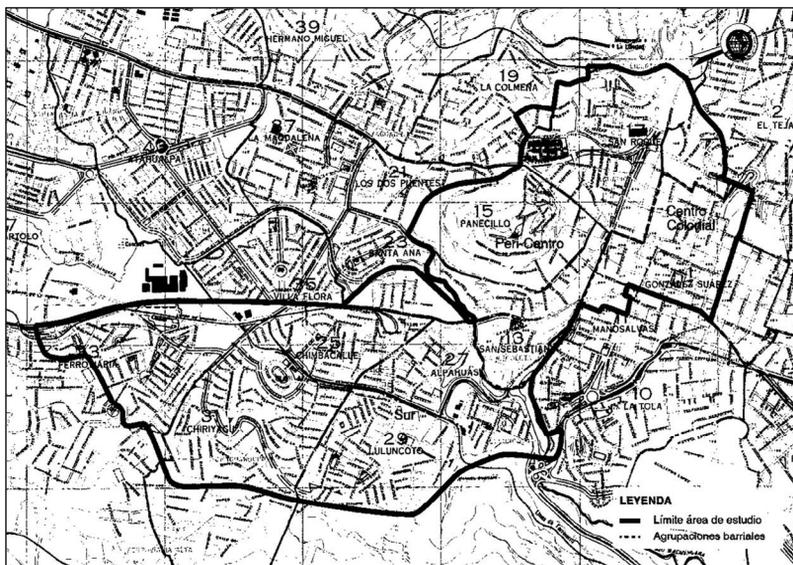
Estos tres sectores incluían los barrios populares alrededor del centro de la ciudad antigua –que se extendían desde El Placer y La Libertad– y pasaban por las faldas de El Panecillo a través de las calles Loja y Ambato hacia La Recoleta. Este era un verdadero hervidero de actividades económicas informales. El área central estaba conectada con el sur del área de estudio por medio de la calle Maldonado, que estaba llena de pequeñas tiendas, talleres, bares y restaurantes. La sección sur se extendía desde Luluncoto a través de Chimbacalle, Chiriyacu, Chaguarquingo y El Camal hasta lo que era entonces la Ferroviaria Baja y Alta.³

Los barrios ubicados alrededor del Centro Colonial y aquellos al sur del área de estudio son identificados ahora por muchos quiteños como parte del centro de Quito, pero en esa época eran marginales geográficamente, así como también económica y socialmente. También eran

² La línea continua del plano delimita el área de estudio y las líneas punteadas identifican los tres subsectores. El *Centro Colonial* se convirtió en el núcleo del Centro Histórico de Quito (CHQ), el primer centro histórico urbano inscrito en la Lista de Patrimonio Mundial de la UNESCO en 1978. El *Peri-Centro* es el área inmediata alrededor del CHQ; incluye toda La Libertad, San Roque, El Tejar, El Placer, San Diego, San Sebastián, El Panecillo, La Recoleta, El Sena. Con la expansión de la ciudad en estos 40 años, el sur se volvió más céntrico.

³ A medida que La Ferroviaria se expandió por la montaña, el área definida como Ferroviaria Alta también cambió.

Figura 1.1. Mapa del área del estudio



Mapa preparado por Valeria Vegara y el Instituto de la Ciudad, Quito.

diferentes entre sí en cuanto a su historia, el tipo de viviendas y sus actividades económicas.

Por supuesto, en 1975 no había registros sobre esta actividad informal. A pesar del censo nacional de artesanos urbanos realizado en 1961 (Stanford Research Institute 1963), nadie sabía cuántas empresas había, qué hacían o cuántas personas trabajaban en ellas. A más de los hechos observados, no había información sobre la relación entre el hogar y el lugar de trabajo, el abastecimiento de materias primas y herramientas, la relación entre diferentes tipos de artesanos y sus clientes, el papel del trabajo remunerado y no remunerado, y las condiciones de salud y bienestar de los artesanos y sus familias. Era extremadamente limitado el conocimiento de las relaciones sociales de este sector económico y cómo estas relaciones se conectaban con sistemas más amplios de carácter social, económico y político.

Antes de iniciar la investigación, fueron mapeados todos los lugares fijos con actividades económicas en el área de estudio. La preparación

del marco muestral requirió de un censo de artesanos y comerciantes en el área de estudio, mediante caminatas para observar, preguntar y anotar en las calles la ubicación de sus actividades económicas.⁴ Todas las pequeñas empresas que empleaban hasta siete personas, incluido el propietario, fueron registradas. Con base en una encuesta aleatoria posterior, se abordó los temas sociales y económicos más profundos que afrontaban algunos sastres, zapateros, carpinteros, mecánicos, pintores, joyeros, gráficos y otros.⁵

Durante los siguientes 40 años, este estudio sobre los artesanos fue repetido y ampliado. En 1982, 1995, 2005 y 2015, se volvieron a mapear las actividades a fin de identificar a nuevos artesanos que habían aparecido y a otros que habían desaparecido. En el caso de aquellos que ya habían desaparecido, tratamos de descubrir qué había pasado con ellos mediante entrevistas a sus vecinos o a los nuevos habitantes que ahora ocupaban sus casas y talleres. En el año 2015, se hicieron algunas entrevistas sobre historias de vida con artesanos más antiguos, para motivarlos a hablar sobre sus experiencias a lo largo de los 40 años de la investigación.

A medida que la investigación avanzaba, las condiciones de los artesanos, incluidas sus relaciones sociales familiares y laborales, estuvieron enmarcadas dentro de procesos dinámicos más amplios de los sistemas económico y político. La producción de petróleo en la región amazónica imprimió una nueva dimensión a la economía: hubo una nueva oportunidad ya sea para concentrar la riqueza en las élites o para distribuirla. Esto impulsó un cambio en la histórica lucha por el poder en el Ecuador entre las élites dominantes de la Sierra y la Costa (Abad 1970; Cueva 1974). Mientras la bonanza petrolera dio curso al ajuste estructural y a otras políticas neoliberales, también suscitó a una reacción socio-política frente a la dureza de esos años, que hizo que los micro talleres decrecieran, se reestructuraran o evolucionaran hacia nuevas formas de producción e intercambio.

⁴ No se incluyeron vendedores ambulantes ni comerciantes con puestos fijos. Fue imposible contabilizar a los primeros y sobre los últimos se había hecho un trabajo reciente (Bromley 1974).

⁵ En la tabla 3.1, capítulo 3, se define con mayor precisión a los artesanos. La metodología se explica ampliamente en el apéndice en línea, disponible en el repositorio de acceso abierto de Birmingham City University <http://www.open-access.bcu.ac.uk/12428/>.

Como veremos en el capítulo 4, los períodos entre encuestas cubrieron diferentes fases del desarrollo del Ecuador en estos 40 años. Los períodos pueden caracterizarse así:

- 1975-1982 Bonanza petrolera
- 1982-1995 Neoliberalismo y ajuste estructural
- 1995-2005 Globalización y crisis del neoliberalismo
- 2005-2015 Antiglobalización y socialismo populista

En cada una de estas fases se puede seguir y analizar el impacto de la dinámica macro económica en los talleres artesanales. Al mismo tiempo, hubo un impacto en la estabilidad política del país en tanto diferentes segmentos de la sociedad lucharon por el poder y el derecho ya sea de implementar políticas económicas en beneficio de sus propios intereses o de defenderse de políticas que percibían como perjudiciales para los suyos.

Cuando regresé al campo por primera vez en 1982, el principal objetivo de la investigación fue estudiar más sobre el destino de los pequeños productores en el contexto de una economía aún en crecimiento, aunque a un ritmo menor que el de mediados de los años 1970, y de un sistema político-legal que promovía la protección y el crecimiento de esas pequeñas empresas. Una crítica constante que se ha hecho a los gobiernos del tercer mundo es que reconocen al sector capitalista “formal” de la economía pero ignoran la actividad “informal”. Sus políticas contienen muy pocos elementos positivos de apoyo y promoción, pero también demasiados elementos de desidia, restricción y acoso (ILO 1972; De Soto 1989; Perry et al. 2007; ILO 2013a, 2013b). En el Ecuador, sin embargo, el reconocimiento y apoyo a los artesanos del sector informal se remonta a 1953, continúa en los años 1960 (Gobierno del Ecuador 1965) y se integra al Plan Nacional de Desarrollo desde 1972 en adelante (JNP 1972a).

La evolución de las pequeñas empresas hacia pequeñas industrias fue la meta principal tanto del Estado como de las organizaciones que decían representar a los pequeños productores. Una premisa de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y, posteriormente del Banco Mundial y otros, fue la de que el apoyo estatal al sector informal urbano contribuiría

considerablemente a resolver los problemas de quienes trabajaban en aquel sector. En el Ecuador deberíamos por tanto haber esperado que la meta de evolución a pequeña industria fuera alcanzada al menos parcialmente a través de la conservación y el crecimiento de la pequeña producción. Esta investigación se propuso demostrar que las fuerzas detrás del desarrollo de la microproducción eran bastante más complejas que los modelos sugeridos por la OIT y otros organismos. Se encontró que ninguna de las metas principales fue alcanzada.

En la bibliografía de la época, la cuestión de conservación o disolución de las pequeñas empresas fue considerada principalmente en términos del número de empresas. En la investigación original de 1975, no nos preocupó especialmente el número de artesanos. Llevamos a cabo un censo de pequeñas empresas en el área de estudio, pero su propósito fue crear un nuevo marco muestral para una investigación sobre la estructura de las relaciones de producción e intercambio. Cuando regresamos al campo en 1982, el número de artesanos no era un tema importante todavía, pero una vez iniciado el trabajo de campo, el tema salió a flote. La investigación arrojó algo de luz sobre este punto al estudiar el crecimiento u ocaso de diferentes tipos de empresas y relacionarlo con el contexto socioeconómico más amplio (Middleton 1989). A pesar de contar con un mercado en expansión para sus productos, el número de pequeños productores de medios de subsistencia estaba en franco deterioro, pues eran desplazados no por la expansión orgánica y el crecimiento de algunas pequeñas empresas y la exclusión de otras (“destrucción creativa”) sino por la inversión internacional.

La cuestión del número de pequeñas empresas informales es solamente un aspecto relacionado con su conservación o disolución. Varios autores se han preguntado sobre la estructura interna variable de la empresa y su relación con la economía en general. Fue en este contexto que, para la investigación de 1982, planteamos descubrir si había una tendencia hacia la conservación relacionada ya sea con la reestructuración interna de las empresas o con la creciente subordinación al sector capitalista. Esto nos llevó a preguntar si las relaciones de producción y sus vínculos externos con el resto de la economía cambiaron en el tiempo y, de ser así, para qué tipo de empresas. Nos propusimos descubrir si hubo un cambio en la estructura interna de las empresas relacionado

al crecimiento o reducción de diferentes tipos de empleo. Por ejemplo, ¿disminuye la importancia de las empresas unipersonales a medida que la pequeña manufactura se vuelve plenamente más capitalista en su forma y emplea más mano de obra asalariada? Con respecto a las relaciones externas, quisimos probar la posibilidad de que los microproductores se conservaran a través del incremento del *outwork*⁶ en sus diversas formas. Todos estos aspectos fueron considerados importantes para la elaboración de medidas de políticas que tuvieran algún impacto sobre la pobreza urbana en economías periféricas.

También estábamos conscientes del hecho de que los pequeños productores no eran víctimas pasivas de algún poder mayor. En el Ecuador, los artesanos tienen una historia organizativa que se remonta a inicios de la época colonial, con una capacidad probada para organizarse por la defensa o promoción de sus intereses. La investigación trató de identificar en el tiempo si estos intereses habían cambiado o no en la percepción de los líderes de las organizaciones que dicen representar a los artesanos. La hipótesis fue que estas organizaciones se habían vuelto cada vez más dominadas por pequeños capitalistas y, por tanto, irrelevantes para la masa de productores artesanales.

Los primeros hallazgos de campo mostraron que la desaparición de pequeños fabricantes era mucho más grave de lo que se había previsto pero que, gracias a la apertura de nuevas empresas, no se produjo ningún cambio sustancial en el número total de ellas. En 1975, el 42 % de las firmas existía desde hace más de diez años, lo que demostraba un considerable nivel de estabilidad y persistencia. Después de siete años de rápido crecimiento económico a nivel nacional, gracias a las nuevas exportaciones de petróleo, el 63 % de las firmas había desaparecido. La mayor parte de los productores de bienes de subsistencia —sastres, zapateros y carpinteros— había desaparecido. El número total de pequeños talleres era apenas más alto (3 %) y la caída de los productores de bienes de subsistencia fue compensada por el incremento en el número de firmas que aportaban con bienes o trabajo para el creciente sector capitalista.

⁶ Se entiende por *outwork* al trabajo hecho mediante subcontratación fuera de la fábrica capitalista, ya sea en el domicilio del artesano o en otro taller, para producir bienes que son incorporados en la fabricación de productos terminados por el dueño de la fábrica (NdT).

La disminución en el número de empresas fue similar para ambos tipos de firmas, pero la tasa de reemplazo de los “productores de medios de producción” fue más alta que la de los “productores de bienes de consumo”. Puesto que la investigación original había identificado un alto nivel de estabilidad, era muy importante explicar este fenómeno aparentemente nuevo. No solamente tratamos de identificar los cambios en el número de artesanos, sino que tratamos de descubrir qué había pasado con aquellos que desaparecieron, es decir si se mudaron o cerraron, si crecieron o no cuando se mudaron, por qué se mudaron o cerraron, y dónde están ubicados ahora. Esta relativa estabilidad generalizada escondía un cambio significativo en la estructura y naturaleza de las pequeñas empresas: no solamente el cambio de la producción de medios de subsistencia a la fabricación de medios de producción sino también distintos patrones de cambio en diferentes áreas de la ciudad y nuevas situaciones dentro de algunas actividades (como zapateros volviéndose comerciantes de calzado, incluso de origen fabril).

La reestructuración de los artesanos continuó en las siguientes décadas, pero no siempre de la misma manera. Cuando regresé al campo en 1995, el principal objetivo fue investigar el grado de conservación o disolución de los artesanos en estos 20 años comprendidos entre 1975 y 1995. La primera fase del neoliberalismo empezó en 1982 y, después de 13 años de ajuste estructural en el Ecuador, los principales objetivos fueron identificar en qué medida el número de pequeñas empresas se había incrementado o disminuido y en qué subsectores de la manufactura; evaluar en qué medida había cambiado la organización interna de la producción en diferentes subsectores; examinar si los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás de las pequeñas empresas habían cambiado con el tiempo, inclusive si había crecido o disminuido el *outwork* o la subcontratación en diferentes subsectores; y analizar la representatividad de las federaciones nacionales de artesanos frente a los intereses de los pequeños productores. Descubrimos que, después de 13 años de neoliberalismo, ahora había una gran reducción en todos los sectores de la producción artesanal, incluyendo aquellos sectores que habían crecido en número durante los años de bonanza petrolera entre 1975 y 1982.

Si bien mantuvimos la misma metodología de las encuestas, elaboramos y desarrollamos los principales objetivos de la investigación en el curso de ella para reflejar las consideraciones sobre los cambios teóricos a nivel internacional y la evolución de la economía mundial. Agregamos algunas preguntas nuevas, pero el cuestionario original pudo ser usado también para abordar las nuevas preocupaciones aparecidas en la bibliografía. Por ejemplo, al considerar la organización de la producción interna, no solamente nos preocupamos por el grado de utilización de la mano de obra familiar, el trabajo asalariado, etc., sino que también comenzamos a tratar de analizar en qué medida las empresas estaban basadas en el domicilio o en la familia, y cuál sería la relación entre estos dos tipos de empresas.

Ampliamos el tema de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás para investigar si las empresas basadas en el domicilio eran diferentes de las otras. Adicionalmente, hicimos una distinción entre encadenamientos horizontales y verticales, a fin de investigar las relaciones de cooperación y solidaridad entre los artesanos como indicadores de capital social. Los objetivos fueron alcanzados a través de diversas técnicas de investigación. Si bien los ejercicios de mapeo y encuestas a pequeñas empresas continuaron, hicimos también entrevistas estructuradas y otras semi estructuradas con artesanos, sus líderes, comerciantes y funcionarios del sector público involucrados en la promoción del desarrollo artesanal.

A mi regreso al campo en 2005, la economía capitalista mundial había entrado en crisis tanto al este de Asia, como en Rusia y en otras partes de Sudamérica. En el Ecuador, el experimento neoliberal local había acabado en una inflación desenfrenada, seguida de la debacle financiera y la dolarización de la moneda. La globalización había introducido productos manufacturados de China, baratos y de mala calidad, que competían con la producción de los artesanos locales. Todos estos factores impactaron a los artesanos, como comprobamos al introducir en la encuesta nuevas preguntas sobre estos temas. Dichos factores tuvieron serias consecuencias negativas para los artesanos ecuatorianos.

En 2007, en el Ecuador había sido electo el gobierno antiglobalizante y antineoliberal presidido por Rafael Correa. En 2015, utilizamos la misma metodología básica que veníamos usando desde 1975, pero

la complementamos con una serie de historias de vida de artesanos escogidos; en el trabajo de campo, investigamos en qué medida el nuevo gobierno había sido capaz de mejorar las condiciones de este segmento de pobres urbanos. Hay alguna evidencia de que este mejoramiento sí tuvo lugar. Sin embargo, a pesar de sus intenciones antiglobalizantes, el gobierno de Correa adoptó el criterio del Banco Mundial y de la OIT sobre la conveniencia de formalizar la economía informal. Esta campaña de formalización de artesanos efectivamente condujo a algunas pequeñas empresas a la clandestinidad, redujo la intención de otras de emplear trabajo asalariado, motivó a otros artesanos a emplear ficticiamente a sus cónyuges, y originó que se diversificaran diferentes medios para evadir el peso de las crecientes imposiciones fiscales.

Al cabo de 40 años de investigación, el libro proporciona un análisis que ubica a los artesanos del sector informal en el contexto de la dinámica impulsada por la globalización, la estructura de la economía nacional, la configuración de las clases sociales y la distribución del poder en la sociedad. El análisis también ubica a los artesanos y a otras pequeñas empresas en un marco teórico histórico y a la vez estructural. Lo que resta del libro está estructurado de la siguiente manera.

El contenido del libro

En el segundo capítulo se discute la evolución de los marcos conceptuales que han utilizado académicos y organismos internacionales (como la OIT, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional [FMI] y las organizaciones no gubernamentales internacionales) para tratar de entender el fenómeno recurrente de los trabajadores pobres urbanos en los países en desarrollo. Veremos las raíces teóricas de diferentes enfoques académicos sobre el “sector informal”. Revisaremos cómo las perspectivas nekeynesiana y neomarxista de los años 1970, que enfatizaban la pobreza del sector informal, dio paso a un consenso neoliberal global, en el que los mismos artesanos fueron presentados como empresarios que estaban siendo frenados por el Estado regulador. En este capítulo aseveraremos que la teoría neoliberal no es más que una ideología integrada culturalmente que no resiste el escrutinio

de la evidencia empírica. Se empleará el análisis histórico-estructural para analizar el papel dinámico de la producción artesanal en el proceso de desarrollo global. Esto proporcionará el marco teórico para la crítica al neoliberalismo a partir de la evidencia empírica y la experiencia de los artesanos.

En el capítulo 3, veremos cómo ha evolucionado la estructura de la producción artesanal en el Ecuador. En un contexto de cambio de la política económica nacional e internacional de los últimos 40 años, los diferentes tipos de actividades artesanales desarrollaron y modificaron su estructura de producción. Estos acontecimientos coinciden con las cuatro fases de práctica y política económica: bonanza petrolera, ajuste estructural, crisis neoliberal y antiglobalización. Sugeriremos que el destino de los artesanos en todas estas fases está vinculado a la competencia, la tecnología, las destrezas y a la capacidad del sector formal para dotar a los artesanos de oportunidades, intencionalmente o no. Esto ha llevado a la reestructuración substancial de los diferentes tipos de talleres que encontramos. En particular, la relación con la producción capitalista ha diezclado algunas actividades a través de la competencia y ha alterado la naturaleza interna de otras actividades artesanales, lo que ha producido el tránsito de la fabricación a la reparación. Este giro, sin embargo, no ha sido ni lineal ni uniforme para todas las actividades y ubicaciones geográficas.

En el capítulo 4, para apoyar la argumentación del capítulo anterior, miraremos de más cerca al contexto nacional e internacional. Analizamos los cambios más importantes en la economía con relación a los períodos entre encuestas y las cuatro fases principales identificadas de estos 40 años. Este capítulo acompaña la transformación de la economía desde los años de la bonanza petrolera, de dos períodos del neoliberalismo (ajuste estructural entre 1982 y 1995 y el colapso financiero de fines del milenio) hasta la antiglobalización propuesta por el presidente Rafael Correa. Analizamos la naturaleza del neoliberalismo en el Ecuador, antes de continuar con el análisis de las políticas de endeudamiento, las fluctuaciones del índice de crecimiento y el desempeño de los sectores claves de la economía. El experimento neoliberal tuvo como resultado el fracaso del sistema bancario y la dolarización de la economía lo que generó una importante presión sobre las empresas y las vidas de los artesanos, precisamente los mismos “empresarios” que debieron haber prosperado bajo este experimento. Las

principales víctimas de la crisis del neoliberalismo fueron los pequeños negocios familiares cuyos ahorros fueron en sures y que vieron desaparecer la demanda de la economía. Por otra parte, la oligarquía agroexportadora de la Costa fue la principal beneficiaria antes del desplome, pues para entonces sus ingresos en dólares estaban ya en el extranjero.

En años recientes, se ha hecho un importante esfuerzo intelectual en la discusión de los vínculos entre los sectores formal e informal y el grado en el cual los trabajadores informales habrían sido excluidos de la economía formal o habrían optado por no participar en ella. Gran parte del debate sobre la decisión de excluirse u optar por la economía formal se ha basado en el supuesto de que este particular es importante para quienes forman parte del sector informal. En el capítulo 5 sostendremos que esto no es así. La teoría de la decisión racional, que se encuentra en el corazón del neoliberalismo y su posición sobre el sector informal, no es aplicable. Las historias de los artesanos se refieren a la incursión en un oficio del sector informal desde cuando eran niños, la afinidad que tienen con este oficio ante la adversidad económica y su transformación en un pasatiempo para sus años finales.

Otro tema es si el modelo formal-informal expresa verdaderamente las relaciones entre dos segmentos distintos de la economía. Se reconoce desde hace tiempo que inclusive aquellas actividades que parecen menos capitalistas en su forma, están íntimamente vinculadas al sistema capitalista. Desde los vendedores ambulantes que venden productos de las compañías internacionales de tabaco hasta los recicladores cuyo vidrio y metal reingresan en el proceso capitalista de producción, presentan encadenamientos hacia atrás y hacia adelante que articulan lo informal con lo formal. En el capítulo 6 veremos que los artesanos dependen del sector formal para comprar sus insumos como herramientas y materia prima, pero que esta relación ha mutado con el tiempo. La tecnología y los materiales han cambiado, lo que ha tenido un impacto en sus relaciones con los proveedores. Sin embargo, un significativo aspecto de su experiencia ha sido el deterioro de la calidad de algunos de sus insumos como resultado de la globalización y la propagación de herramientas y materiales chinos de baja calidad.

A diferencia de lo que se reporta o asume acerca de la situación en otras partes del mundo, aquí se presentan pocos encadenamientos hacia

adelante vinculados al sector formal y los mercados internacionales a través de las cadenas globales de oferta que podrían involucrar a pequeños talleres mediante la compra/venta de sus productos o de su trabajo (capítulo 7). Se dan casos de subcontratación, contratación directa y *buying-up*,⁷ aunque esto también ha cambiado con el tiempo. Sin embargo, menos del 3 % de los artesanos produce para intermediarios. El concepto de subcontratación o trabajo a domicilio ha sido importante en la bibliografía reciente sobre el papel del sector informal en los sistemas de abastecimiento globales, y ha habido un crecimiento sostenido en pequeñas cantidades de artesanos que producen para el sector privado en Quito. Sin embargo, estos consumidores son principalmente pequeños comerciantes y otros artesanos; no son empresas que forman parte de la cadena de suministro global que vincula a los pequeños productores con los mercados del mundo desarrollado. Para los artesanos más antiguos, los consumidores siguen siendo abrumadoramente personales, muchos de los cuales han sido clientes durante los últimos 40 años, quienes al igual que los propios artesanos están desapareciendo.

La teoría neoliberal asume que los propietarios de los negocios familiares son empresarios quienes, por el grado de participación en la creación de nuevas compañías, se han beneficiado en mayor medida de la política neoliberal. En el capítulo 8 observamos lo que ha pasado con los negocios familiares en estos 40 años y discutimos su destino con relación a los conceptos y políticas de organismos internacionales como la OIT y el Banco Mundial. A partir de la definición de empresas familiares como aquellas que emplean trabajo familiar (y no solamente por la propiedad, pues todas las empresas artesanales serían empresas familiares bajo el concepto de propiedad), veremos que no existe equivalencia entre empresas basadas en la familia [EBF] y empresas basadas en el domicilio [EBD]), que los conceptos que aplican los organismos internacionales confunden en vez de ayudar, y que las variaciones en el destino de estas empresas, tanto basadas en el domicilio como en la familia, no fue el que se esperaba. Durante los períodos neoliberales, en

⁷ En el *buying-up*, las mercancías de los pequeños productores son compradas en su totalidad para ser revendidas a un tercero; en este caso el productor entrega las materias primas y los detalles del producto quedan a su arbitrio.

lugar de que los artesanos salieran de sus hogares a crear talleres y fábricas independientes y en expansión, era más probable que los artesanos ubicaran sus talleres dentro del hogar, justamente porque eran tiempos difíciles. Fue solamente a inicios de los años de la bonanza petrolera, y en el período en que la globalización y el neoliberalismo fueron repudiados, que el trabajo basado en el domicilio declinó.

El capital social al interior del sector artesanal tiene una larga historia en las federaciones de sastres, zapateros y otros. Desde inicios de la Colonia, estas organizaciones han defendido sus intereses y han dado apoyo social durante épocas difíciles de la vida de sus miembros. En el capítulo 9 veremos cómo estas asociaciones artesanales han sido cooptadas y utilizadas por pequeñas empresas capitalistas para promover sus intereses, principalmente para negar a sus trabajadores los derechos laborales del sector formal y aprovecharse de los beneficios artesanales que les fueron reconocidos en los 1950. Como parte del sistema político del Ecuador, las organizaciones artesanales han sido disputadas por los partidos políticos nacionales y gobiernos extranjeros. Empero, su membresía ha disminuido a un nivel nunca visto antes. Las organizaciones continuaron auto promovándose como defensoras de los intereses de los artesanos, pero solamente una pequeña minoría de artesanos cree que esto es verdad. Es más factible encontrar capital social en sus relaciones con otros que les han apoyado en tiempos de crisis, algunos incluso a riesgo de sus propios intereses.

Si las federaciones no los representan, el gobierno menos aún. A pesar de una serie de políticas y leyes adoptadas para promover la defensa y el crecimiento de los artesanos desde los 1950, el criterio más consistente y generalizado es que en todo este tiempo los diferentes gobiernos no han hecho nada por los artesanos. En el capítulo 10 veremos que esto ha sido verdad antes y después de la fase neoliberal, aunque esta sensación fuera más aguda a finales de dicha fase; eso ha sido cierto tanto para el gobierno central como para los gobiernos locales. Las respuestas más negativas se dieron en los años del neoliberalismo de ajuste estructural, cuando el marco retórico y político apoyaba principalmente a los grandes empresarios. Las más positivas sucedieron durante el período antiglobalizante del gobierno populista de Correa, cuando se rechazaba la política neoliberal. Una política que Correa adoptó de los organismos

internacionales fue la regularización del sector informal. Su impacto fue la reducción del trabajo asalariado no familiar, el incremento del trabajo familiar pagado (algunas veces declarando falsamente a la esposa como trabajadora asalariada a fin de deducir gastos para reducir impuestos e incrementar los beneficios familiares), y hacer que las pequeñas empresas se vuelvan todavía más clandestinas para evitar al Estado modernizante. Sigue habiendo un escepticismo abrumador sobre la capacidad o la voluntad de cualquier gobierno de ayudarles.

Otra de las preocupaciones importantes de los organismos internacionales influenciados por la teoría neoliberal ha sido cómo proporcionar el financiamiento que requieren las empresas para crecer. Sin embargo, la característica más importante de la relación del artesano con el sector financiero ha sido la casi total desconfianza en los bancos. Esto ya era cierto antes de la crisis financiera de 1999 y e incrementó después de que perdieran sus ahorros en la crisis neoliberal de fines del milenio que tuvo como resultado la hiperinflación, la caída de los bancos y la dolarización. En el capítulo 11 veremos que la preocupación de los economistas sobre el acceso al financiamiento está basada en falsos supuestos de que los artesanos tienen el ferviente deseo de expandir sus negocios y que solamente la falta de acceso al financiamiento lo impide. Para muchos, es un sueño ser propietarios de empresas grandes, pero esto no es más que una fantasía. Los artesanos son mucho más pragmáticos.

En el capítulo 12 veremos, en palabras de los propios artesanos, que la realidad de su mundo es ahorrar para adquirir herramientas y maquinaria, muchas veces con el apoyo familiar y de otros; el crédito lo otorgan los abastecedores de material prima, y existe una lucha constante para ganar suficiente dinero para pagar el alquiler de sus talleres, para lo cual ningún banco les facilitaría un crédito. Expresan pocas ganas de emplear a más trabajadores y mucho menos de arriesgar sus negocios en enredos con los bancos.

En el capítulo 13 analizamos los temas recientes en cada uno de los años de las encuestas y mostramos cómo estos evolucionaron con relación a las políticas neoliberales o anti globalizantes de los diferentes gobiernos. Los artesanos, en sus propias palabras, narran una historia que no corresponde con la imagen dominante. Veremos que la carga de las regulaciones legales, que está en el centro de la visión neoliberal, a duras

penas es mencionada como un problema por los dueños de microempresas. Sus preocupaciones giran alrededor de los efectos de las crisis financieras y de la competencia desleal, impulsadas por las políticas globalizantes. Es más probable que su visión de futuro involucre más a sus familias que a sus negocios. Una característica principal de la motivación de los artesanos es la educación de sus hijos. Muy pocos niños van a seguir los pasos de sus padres, lo cual origina algún remordimiento, pero esto se ve compensado en el orgullo por la cantidad de hijos que se han vuelto profesionales como doctores, dentistas, ingenieros, profesores y otros. El hombre “económico” es secundario al hombre de “familia”, y lo es sin importar el género.

En el capítulo final, discutiremos lo que significan los hallazgos para la teoría neoliberal. Cuestionaremos algunos de los supuestos de Adam Smith y, lo que es más importante, cómo su pensamiento ha sido interpretado. Igualmente, debatiremos a Schumpeter, particularmente la forma cómo su obra ha sido urdida en la narrativa neoliberal. Las contribuciones de Hayek, Joseph, Friedman y otros serán confrontadas con las evidencias, algunas de ellas de boca de viejos artesanos de bienes utilitarios en una economía en vías de desarrollo.

Capítulo 2

Informales, empresarios y artesanos

Cuando el concepto del sector informal fue presentado a inicios de los 1970, las visiones dominantes neoclásicas y neomarxistas argumentaban que pequeñas formas no capitalistas de producción, tales como los artesanos y otros miembros del “ejército industrial de reserva” desaparecerían con el desarrollo del capitalismo en las ciudades del tercer mundo (Lewis 1954; Fei y Ranis 1964; Marx 1967). La emergente visión neokeynesiana sostenía que esta pequeña actividad económica representaba “oportunidades de ingresos informales” (Hart 1973) caracterizadas por la “facilidad de acceso, dependencia de recursos locales, propiedad familiar de las empresas, operación a menor escala, tecnología intensiva en mano de obra y adaptativa, obtención de destrezas fuera de los sistemas formales de educación, y mercados no regulados y competitivos” (ILO 1972, 6).

Se pensó que el concepto era importante para explicar cómo los pobres sobreviven y se adaptan a sus circunstancias (Hart 1973), cómo las ciudades continúan operando y apoyan a sus habitantes con estándares de vida mínimos (Roberts 1976) y, contradictoriamente, por qué los pobres son pobres (ILO 1972). Algunos concordaron con Portes (1978, 1) de que este era un “concepto fundamental” para entender el capitalismo global, mientras que otros –con más reserva– estuvieron de acuerdo en afirmar que el concepto contribuía a “entender las causas del subdesarrollo y los caminos posibles hacia el desarrollo” (Tokman 1977, 1).

Por otra parte, algunos argumentaron que el concepto era inadecuado analíticamente puesto que el sector informal “no podría ser delimitado como un compartimento económico y laboral diferente” (Breman 1976, 1871), lo que generó una “completa confusión sobre lo que realmente significaba el sector informal” (Moser 1977, 31). Por décadas, la heterogeneidad del concepto continúa afectando las tentativas de evaluar la relevancia del concepto de informalidad (ILO 1993, 2013a; Sindzingre 2006; Chen 2014).

El análisis partió de las discusiones del dualismo tradicional-moderno hacia un dualismo formal-informal que reconoció la interacción dinámica del capitalismo moderno con las economías locales y sostuvo que lo que en el pasado se caracterizaba como “tradicional” era, de hecho, un producto de esta interacción y consecuentemente un fenómeno moderno. Sin embargo, el trabajo de la OIT y de otros extrañamente careció de un análisis empírico sobre el desarrollo histórico del patrón de acumulación o del papel de la riqueza y el poder en la continuidad o cambio de dicho patrón.

El trabajo posterior al de la OIT se complicó por el hecho de que el concepto de “sector informal” fue tomando una amplia variedad de significados para muchos autores. El concepto fue usado como sinónimo de “pobre urbano”, “gente que vive en tugurios” y “migrantes a las ciudades” (Moser 1977, 31-9). Esta tendencia se refirió a la inserción de individuos en estructuras sociales, económicas y espaciales, pero no hubo acuerdo si el concepto se refería a personas (PREALC 1976a, 1976b), a empresas (Harriss 1978), a formas de ocupación (Hart 1973) o a una bifurcación del mercado laboral (Mazumdar 1975). En algunos estudios, los autores evitaron definir el concepto (Tokman 1977) y en otros, se utilizaron variadas definiciones en diferentes partes de la investigación (PREALC 1976a, 1976b, 1978). No hubo acuerdo sobre el “grupo objetivo” en tanto los autores incluían un conjunto heterogéneo de actividades y personas sin características analíticas comunes identificables y adecuadas (Moser 1977, 31).

Si el sector informal se preocupa de las actividades económicas (antes que de la gente), entonces la pregunta sería si deberíamos interesarnos por las relaciones en y entre las unidades de producción; y si deberíamos preocuparnos o no de analizar la actividad en términos de la inserción del

individuo en el mercado laboral. Si el análisis del sector informal buscaba la clasificación de actividades, ¿la unidad de análisis sería la actividad del individuo o de la empresa? Incluso donde las empresas fueron identificadas como la unidad de análisis, no hubo acuerdo sobre cuáles deberían ser los indicadores de informalidad. Entre otros, se mencionaron el número de trabajadores empleados en la empresa, la organización interna, el uso de electricidad, la legalidad o ilegalidad de la empresa, algunas características de la fuerza de trabajo, la precategorización como tradicional o moderna, los vínculos con las instituciones formales o el Estado, o si las empresas entraban o no en las estadísticas gubernamentales (Joshi et al. 1975; Weeks 1975; Sethuraman 1975a, 1975b, 1976; Harriss 1978; Souza y Tokman 1976). La preocupación de que las empresas del sector informal no entraran en las estadísticas gubernamentales fue agravada por el hecho de que parecían evadir las regulaciones gubernamentales; este tema dominaría posteriormente los debates sobre el sector.

Dada la heterogeneidad de los tipos de actividad y considerando la variedad de relaciones entre diferentes actividades y todo el sistema económico, la sola búsqueda de la definición característica para cada caso pareció ser utópica, lo que fue reconocido por economistas del Banco Mundial. En 2004, establecieron que: “Tres décadas de investigación no han generado consenso ya sea sobre la definición del sector informal o sobre su *razón de ser*” (Maloney 2004, 1159). El Banco resolvió que estaban tratando directamente con empresas antes que con individuos y que al interior de estas empresas la fuerza de trabajo estaba en situación desventajosa. Sin embargo, gracias a la multiplicidad de indicadores de la informalidad, afirmaban “no estamos claros exactamente de lo que es ni de lo que deberíamos estudiar” y, en consecuencia, es un “término genérico inútil” (Perry et al. 2007, 1).

Por otra parte, la OIT, al enfocarse principalmente en los individuos y el empleo, continuó ampliando la definición de lo informal. En 1993, la definición de la OIT del sector informal se basó en unidades económicas y se refería al empleo y la producción que tienen lugar en pequeñas empresas no constituidas o clandestinas (ILO 1993, 52-5). Desde el año 2002, establecieron diferencias entre el sector informal y la economía informal (ILO 2002). Parte del crecimiento de la popularidad del concepto de “economía informal”

frente al de “sector informal” fue el influyente ensayo de Chen et al. (2002, 2) cuyos autores prefirieron el último término porque lo formal y lo informal están “tan vinculados que es engañoso pensar en dos sectores de la economía”. En ambos sectores existe empleo informal y la informalidad existe en todos los mercados laborales, tanto en países desarrollados como en los en desarrollo:

La economía informal comprende diversos trabajadores y empresarios que no suelen estar reconocidos o protegidos por los marcos jurídicos y regulatorios nacionales [...]. Puede considerarse que abarca una amplia gama de vulnerabilidades, como el acceso limitado a la protección social, la denegación de los derechos laborales y la falta de organización y representación (ILO y WIEGO 2013, 1).

Consecuentemente, la Conferencia Internacional del Trabajo, del año 2002, amplió el concepto de informalidad al enfocarse en el individuo y en sus condiciones de trabajo: “pasar más allá de la estrecha noción de ‘sector informal’ basada en la empresa a un concepto más amplio de ‘empleo informal’ que comprende todo el empleo que carece de protección jurídica o social, ya sea en empresas informales, empresas formales u hogares” (ILO y WIEGO 2013, 1).

Sin embargo, subsiste un desacuerdo en la OIT sobre la utilidad del concepto de “economía informal”. Los estadísticos rechazaron el concepto en su XVII Conferencia en el año 2003 y el actual manual para medir la informalidad refiere a su “no utilización como un término estadístico” y “prefiere el uso de los términos ‘sector informal’ y ‘empleo informal’” (ILO 2013a, 44). Empero, el informe de la XIX Conferencia, de 2013, establece que “los estadísticos han aceptado ahora el término de ‘empleo en la economía informal’ para incluir la suma de empleo en el sector informal y de empleo informal” (ILO 2013c, 6).

La ampliación de la definición ha sido aceptada por las organizaciones no gubernamentales (ONG) que trabajan sobre la “informalidad”. Para la OIT y Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing, WIEGO, por sus siglas en inglés), la economía informal comprende “empresarios” y trabajadores no reconocidos o protegidos por el marco

legal y las regulaciones nacionales relacionados con la protección social, los derechos laborales y de representación (ILO y WIEGO 2013, 1). Con el tiempo, los dueños de empresas informales han sido clasificados como “empresarios” y los trabajadores en empresas capitalistas formales que no reciben pagos y beneficios de acuerdo a la ley han devenido en trabajadores “informales”. En este último caso, y de acuerdo con el Banco Mundial, las prácticas *ilegales* son redefinidas como *informales*.

Sin embargo, para efectos de las cuentas nacionales, los trabajadores del sector informal se clasifican como “empresas familiares no constituidas”, que básicamente significa que el sector informal está compuesto por empresas que son propiedad de los hogares cuya producción no se distingue del consumo doméstico. Esto se trata solamente de un error administrativo de conveniencia, que no ha cambiado desde 1993: “Las unidades de producción del sector informal tienen los rasgos característicos de las empresas de hogares [...] los gastos suelen ser indistinguibles de los gastos de los hogares [y] los bienes de capital como las edificaciones [...] pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y domésticos” (ILO 1993, Resolución II, párr. 5.2).

El manual de la OIT para la medición de la informalidad, de 2013, adoptó la definición del sector informal de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (International Conference of Labour Statisticians, ICLS, por sus siglas en inglés) de 1993:

El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo —en los casos en que existan— se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales (OIT 2013, 16).

Esta definición contiene varias aseveraciones y supuestos erróneos sobre lo que es “típico” del sector informal. En realidad, en unidades de

producción como talleres artesanales, siempre habrá acuerdos contractuales garantizados de palabra antes que por escrito. Los gastos empresariales (en herramientas y material prima) se distinguen claramente de los gastos del hogar. El uso de las edificaciones varía en las diferentes áreas de la ciudad y depende del espacio disponible en la casa y sus alrededores y el nivel de accesibilidad que la ubicación ofrece a los consumidores. Diferentes actividades tienen distintas necesidades de espacio y, como la estructura de la microactividad evoluciona con el tiempo, igualmente lo hace el vínculo con el hogar. La OIT argumentó que las actividades “típicas” del sector informal, tales como el trabajo no pagado en una empresa familiar, el trabajo asalariado ocasional y el trabajo basado en el domicilio, dan a mucha gente pobre la única oportunidad que tienen de asegurar las necesidades básicas para su supervivencia. Posteriormente veremos que estas actividades “típicas” son en realidad pocas. La necesidad de los estadísticos de incorporar al sector informal en las cuentas nacionales ha llevado también a mayores confusiones acerca del papel del hogar y la familia, como lo analizaremos en el capítulo 8.

En respuesta a la resolución que pedía a la OIT preparar lineamientos técnicos para medir la economía informal, en 2013 la organización produjo el manual estadístico para medir la informalidad (ILO 2003, 2013a, 2013b). Sin embargo, en las discusiones sobre informalidad hubo tres términos y definiciones oficiales relacionados que fueron utilizados “imprecisa e indistintamente” (Chen 2014, 400):

El *sector informal* se refiere a la producción y el empleo que tiene lugar en empresas pequeñas no constituidas o no registradas; el *empleo informal* se refiere al empleo sin protección legal y social, tanto dentro como fuera del sector informal; y la *economía informal* se refiere a todas las unidades y los trabajadores así definidos y a su producción.

La aceptación del protocolo administrativo que permitía a los estadísticos incluir lo “informal” en las estadísticas nacionales, combinada con una definición en continua expansión del término, condujo a una mayor confusión precisamente sobre lo que se estaba midiendo. Esto tampoco ayudó a comprender las causas y consecuencias de la pobreza y de la desigual distribución de la riqueza en los países menos desarrollados. Mediante un creciente número de encuestas de hogares

y del mercado laboral, se ha podido contar con información de más países. Lamentablemente, este conjunto de datos no mide los mismos conceptos y tiende a excluir a las microempresas no reguladas que inicialmente fueron el foco de interés. Simplemente, no hay información disponible. A más de las dificultades de definición, existen otras razones para que esta información no sea siempre compatible. La distinción conceptual entre “empleo en el sector informal” y “empleo informal fuera del sector informal” (ILO 2003, 4) conduce a dos diferentes metodologías: la investigación del empleo en el sector informal está basada en la *empresa* como unidad de observación o la investigación del empleo informal fuera del sector informal está basada en *puestos de trabajo*. Conciliar estas metodologías al interior del Estado-nación ha sido difícil, como es el caso de la medición de la productividad en el Reino Unido (Middleton 2014), pero conciliarlas con las diferentes definiciones, regulaciones y leyes más allá de las fronteras nacionales lo es mucho más.

Un supuesto, presente en gran parte del pensamiento de la OIT, es el de que los trabajadores del sector informal permanentemente buscan trabajos formales, como lo veremos en el capítulo 5, y que el trabajo en el sector formal no es una opción para muchos artesanos. La OIT acepta que el sector informal desempeña un papel clave en la reducción de la pobreza; sin embargo, plantea que muchos no son capaces de encontrar salida fuera de ella. Se cree que esto se debe a que sus condiciones de trabajo perpetúan la pobreza en la que viven. De hecho, como lo señalaremos en los capítulos 3 y 4, la dinámica de las condiciones globales refuerza este criterio, en tanto las oportunidades de generación de ingresos de los artesanos, ya sea a través del desarrollo nacional o de la globalización, se ven reducidas.

En todo el hemisferio Norte, se aprecia que formas más complejas de relaciones laborales “informales” están sustituyendo al empleo asalariado a tiempo completo a medida que el sector formal se transforma por la integración global, el trabajo más descentralizado, el trabajo flexible y las unidades económicas especializadas. Algunas de ellas son reconocidas por la OIT, mientras que otras están surgiendo desde el año 2013: el trabajo a tiempo parcial, el trabajo temporal, los contratos de empleo de duración fija, los contratos cero horas, el trabajo a través de agencias,

el falso autoempleo, el empleo ocasional, el trabajo subcontratado, el *outwork*¹ y el trabajo a domicilio.

Mediante la reconfiguración de los mercados laborales formales, los trabajadores quedan cada vez más excluidos de la legislación laboral nacional, la protección social, las prestaciones laborales y las pensiones. El creciente empleo informal abarca todas las categorías de trabajadores: empleadores, empleados, trabajadores por cuenta propia y familiares que trabajan, tanto remunerados como no remunerados.

La OIT afirma que las complejas características antes mencionadas son responsables de la “naturaleza precaria” del “empleo informal” fuera de la estructura legal e institucional de la economía moderna y excluida de la definición internacional de “sector informal”, “sin importar cuán precaria sea su situación laboral” (OIT 2013, 4 y 18). Veinte años antes, la OIT había reconocido que era necesario obtener información sobre diversas formas de “empleo precario fuera del sector informal” junto con otra información sobre el sector informal (ILO 1993, párr. 22.4). Es lamentable que la OIT haya llegado a utilizar el mismo adjetivo, informal, para describir dos circunstancias bastante diferentes.

El concepto de “empleo precario” se refiere a un fenómeno creciente en el mundo desarrollado y en desarrollo, donde las corporaciones de carácter global subcontratan cada vez más trabajadores (Standing 2014). El empleo precario tiende un puente entre los sectores informal y formal. Si bien es cierto que la definición de sector informal adoptada por la XV resolución de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Empleo no captó “los empleos no tradicionales, atípicos, alternativos, ocasionales o precarios en el sector formal” (OIT 2013, 6), el etiquetarlos como informales ha contribuido a que el sector informal quede marginado en las consideraciones de la OIT.

La OIT ha buscado estadísticas que mejoren la información del mercado laboral y las cuentas nacionales, que contribuyan también al análisis macro económico y conduzcan a la formulación de políticas para el desarrollo social y económico. Esta búsqueda parece haber reconocido

¹ Se entiende por *outwork* al trabajo hecho mediante subcontratación fuera de la fábrica capitalista, ya sea en el domicilio del artesano o en otro taller, para producir bienes que son incorporados en la fabricación de productos terminados por el dueño de la fábrica (NdT).

que es extremadamente difícil obtener información que lleve al mismo tiempo a la definición de políticas específicas de apoyo al sector informal. Las exigencias estadísticas de las cuentas nacionales no han eliminado por completo la necesidad de disponer de datos sobre el sector informal. Ello sigue siendo necesario si se quiere lograr incrementar el potencial productivo, las actividades generadoras de ingresos, el empleo y el stock de riqueza local, junto con la mejora de las condiciones de trabajo y protección social. En la búsqueda de estos objetivos el proyecto neoliberal confunde al dueño del pequeño negocio con el concepto de “lo empresarial”,² de donde surge la consideración ideológica de ver al empresario como héroe.³

Empresarios y propietarios de pequeños negocios

No hay consenso sobre cómo debe definirse “lo empresarial”. En las definiciones que se basan en el trabajo de Schumpeter (2003, 132), el empresario es un innovador e impulsor del crecimiento de la empresa:

La función de los empresarios es reformar o revolucionar el modelo de producción mediante la explotación de una inventiva o, más en general, de una posibilidad tecnológica no probada de producir un nuevo producto o de producir uno antiguo de una manera nueva, a través de la apertura de una nueva fuente de suministro de materiales o de una nueva salida para los productos, con la reorganización de una industria, etc.

En el centro de su definición de lo empresarial está el concepto de innovación en la búsqueda de la riqueza. El (la) empresario(a) puede distinguirse de otros agentes económicos por el hecho de que crea riqueza mediante la introducción de productos innovadores en el mercado, crea nuevos procesos de producción o encuentra nuevas formas de llevar productos a los mercados. No serán necesariamente innovadores/empresariales en todas las particularidades de su trabajo, pero demostrarán innovación en al menos algunos aspectos.

² El concepto schumpeteriano *entrepreneurship* se traduce indistintamente como “lo empresarial” / “espíritu empresarial” / “iniciativa empresarial” (NdT).

³ La fantasía neoliberal ha sido incapaz de decidirse sobre si el sector está excesivamente regulado o no está regulado (Maloney 2004; De Soto 1989).

Schumpeter promovió la investigación sobre el espíritu empresarial que analiza por qué los empresarios innovan y qué políticas e instituciones se necesitan para apoyar sus impulsos creativos. Sin embargo, la mayoría de las investigaciones de los últimos años, al concentrarse predominantemente en la creación de nuevas empresas o en el alcance del empleo por cuenta propia, como principales medidas de la actividad empresarial, ha hecho caso omiso de la advertencia de Schumpeter de que los empresarios y los trabajadores por cuenta propia no son lo mismo. Una consecuencia de esto es que el papel de la innovación en los países en desarrollo ha sido poco investigado (Naudé 2011), así como tampoco el impacto de las instituciones nacionales e internacionales en la iniciativa empresarial. Además, desde nuestra perspectiva, a consecuencia de que la literatura académica se centra en el número de negocios y asume que todos los propietarios de pequeñas empresas son empresarios, los pobres urbanos autónomos han sido tergiversados y su potencial de desarrollo ha sido exagerado.

La innovación que muestra el empresario de la pequeña empresa sería mayor que la que presenta la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas. La innovación otorgaría al empresario una ventaja competitiva que implicaría generar una riqueza significativa. Esto es distinto a contar con una pequeña empresa que genera solamente ingresos para la subsistencia de la familia y la educación de los hijos. Lo empresarial por lo general implica un riesgo considerable en el desarrollo de nuevos productos para mercados inciertos, en particular si ello supone también la creación de nuevos procesos de producción que deben financiarse. El empresario no solamente busca una fuente de ingresos para sustentar al propietario de la empresa y a su familia, sino que también arriesga un stock de riqueza ya existente para crear un nuevo e importante acervo. La riqueza que ya existe para el propietario de la pequeña empresa innovadora no pertenece necesariamente en su totalidad al empresario, ya que posiblemente también implicaría persuadir a un banco para que coloque parte de sus fondos en apoyo a un proyecto, con la promesa de un rápido crecimiento y un rendimiento de la inversión a corto plazo. En este proceso, el banco se convierte en copropietario del stock de riqueza.

Los neoliberales afirman haber sido exitosos por el impacto de su teoría y práctica económicas en la creación de millones de nuevas empresas e

insisten en que esto es una prueba del crecimiento del espíritu empresarial y el patrimonio. No hay duda de que, en la mayoría de los países del mundo, el número de trabajadores por cuenta propia ha aumentado gracias al predominio del neoliberalismo durante décadas. Sin embargo, estos no son ciertamente firmas de carácter empresarial. De hecho, se ha eliminado grandes franjas de pequeñas empresas innovadoras, como aquellos artesanos que producen bienes bajo pedido de sus clientes. En un mundo globalizado, esto no es el resultado de la destrucción creativa que Schumpeter predice, como veremos en el capítulo 3.

Además, en el tercer capítulo también analizaremos el crecimiento de los servicios de reparación que ha habido entre los artesanos. Es claramente posible tener espíritu empresarial en los servicios de reparación, como lo demuestra el éxito de una empresa como Kwik Fit en el Reino Unido, un caso de innovación de procesos en el sector de la reparación automotriz, pero la mayoría de los talleres de reparación mecánica no aspira a este nivel de éxito. Su trabajo está condicionado y limitado por las fallas inherentes a los productos de las empresas capitalistas. El manual del fabricante de productos, tales como un automóvil o un refrigerador, determina las piezas de repuesto que se utilizarán y el proceso que se seguirá en su reparación. Este proceso, de tránsito de la actividad de la pequeña empresa de fabricación hacia actividades de reparación, implica el menoscabo de los artesanos innovadores cuyos productos hechos a la medida son siempre de nuevo diseño; pero a la vez significa el crecimiento de los artesanos cuya función es reparar los productos fabricados por las empresas capitalistas, lo que destruye la innovación y suprime la iniciativa empresarial.

Los académicos que utilizan un esquema conceptual schumpeteriano no consideran que la pequeña empresa promedio corresponda al espíritu empresarial (Gartner 1990). La mayor parte de los trabajadores por cuenta propia no son innovadores y son invariablemente pequeños, más propensos a morir jóvenes que a convertirse en grandes empresas (Henrekson y Sanandaji 2013). Sin embargo, en gran parte de la investigación sobre la pequeña empresa, el concepto de lo empresarial se aplica a todos los propietarios de pequeñas empresas, independientemente de que sean innovadores o aspiren a hacer crecer sus empresas.

La idea de que lo empresarial puede medirse mediante el inventario de empresas creadas encuentra su expresión más influyente en el Monitor de Emprendimiento Global (Global Entrepreneurship Monitor, GEM por sus siglas en inglés) y su Índice de Actividad Emprendedora Temprana (Total Early-stage Entrepreneurial Activity Index, TEA, por sus siglas en inglés) (GEM 2017, 21): “El indicador central del GEM es el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), que mide el porcentaje de la población nacional (entre 18 y 64 años) que está en proceso de iniciar o que acaba de iniciar un negocio”. Esta supuesta asociación entre lo empresarial y la formación de nuevas empresas también puede encontrarse en la bibliografía reciente que analiza la relación entre el espíritu empresarial y el origen étnico (Awaworyi Churchill 2017), el género (Adachi e Hisada 2017), la cultura (Fritsch y Mueller 2007; Stuetzer et al. 2016; Audretsch et al. 2017; Fritsch y Wyrwich 2014), la personalidad/la psicología (Audretsch et al. 2017; Caliendo et al. 2016) y el desarrollo regional (Fritsch y Storey, 2014). Otros autores que se ocupan de las diferencias de género en la actividad empresarial destacan los diversos niveles de empleo por cuenta propia de mujeres y hombres (Sauer y Wilson 2016; Bernat et al. 2017).

La encuesta GEM proporciona información sobre las características, la motivación y las ambiciones de quienes inician sus propios negocios en 64 economías de todo el mundo. GEM proporciona datos sobre la creación de nuevas empresas que han sido una fuente importante para cientos de trabajos académicos. Sin embargo, en casi todos estos trabajos, la creación de nuevas empresas se confunde con la iniciativa empresarial, lo que contribuye a ideologizar al empresario como héroe. La encuesta GEM también contiene información que apoyaría el argumento de que estos propietarios de pequeñas empresas de nueva creación no son empresarios en el sentido clásico, pero esta información no se recoge en el informe anual GEM. Las razones para iniciar un negocio en los países en desarrollo no reciben la atención que merecen.

El informe señala que los índices de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) son más altos en las economías menos desarrolladas.⁴ Los

⁴ GEM utiliza las fases de desarrollo del Foro Económico Mundial referentes a las economías impulsadas por factores primarios (dominadas por la agricultura de subsistencia y el extractivismo),

índices TEA promedio en los países menos desarrollados son casi el doble de los índices en los países más desarrollados y, a nivel regional, son más altos en América Latina y El Caribe y en África (GEM 2017, 8). En Burkina Faso, por ejemplo, ubicado entre el 5 % de los países con el producto interno bruto (PIB) per cápita más bajo, el nivel de propiedad de las empresas es muy alto y dos tercios de los adultos en edad de trabajar inician o dirigen sus propios negocios. Lo que parece que está sucediendo aquí es que quienes están en el sector informal se cuentan como empresarios porque están creando sus propias microempresas, independientemente de su motivación.

Cuando se les preguntó si estaban involucrados en un emprendimiento para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tenían mejores opciones de trabajo, alrededor de tres cuartas partes dijeron que era para buscar una oportunidad de negocio que habían percibido. En los países más ricos la cifra fue del 79 %. Sin embargo, alrededor de un tercio en los países más pobres dijeron que era porque no tenían mejores opciones. Cuanto más pobre es la economía, es más probable que aquellos que están en el sector informal digan que no tuvieron otras opciones.

La decisión basada en la percepción de oportunidades de negocio se considera entonces como prueba de capacidad empresarial; sin embargo, también podría considerarse como la percepción de una oportunidad de obtener ingresos, en lugar de crear una empresa que introduzca nuevos productos o procesos, cree nuevos mercados, solicite préstamos a los bancos, invierta en capital y amplíe su fuerza de trabajo. A quienes dijeron que eligieron buscar una oportunidad de negocio se les preguntó sobre el motivo más importante para ello, incluyendo la búsqueda de independencia para mantener o aumentar sus ingresos personales, pero el Informe GEM no analizó las respuestas a esta pregunta.

Hurst y Pugsley (2011, 112) señalan que el empleo por cuenta propia no es sinónimo de espíritu empresarial en los Estados Unidos, ya que menos del 20 % de las pequeñas empresas declaran tener alguna

las economías inducidas por la eficiencia (más competitivas con una producción más eficiente) y las economías innovadoras (más intensivas en conocimientos y con un sector de servicios en expansión). Estos son equivalentes de economías menos desarrolladas, en desarrollo y avanzadas.

actividad innovadora y las tres cuartas partes no tienen expectativas de hacer crecer sus empresas más allá de lo que consideran un tamaño pequeño y manejable: “La gran mayoría de los propietarios de pequeñas empresas no esperan crecer, dicen no querer crecer, no esperan nunca innovar [...] y dicen no querer innovar”. Solamente alrededor de un tercio de los nuevos propietarios dijeron que comenzaron su negocio porque querían llevar un nuevo producto al mercado. Lo más común era la búsqueda de beneficios no financieros como la independencia y la flexibilidad. Tenían pocas ganas o expectativas de hacer crecer sus negocios más allá de generar unos pocos puestos de trabajo. La mayoría de los propietarios de pequeñas empresas son muy diferentes de los empresarios de la teoría neoliberal.

Hay pocas pruebas de que quienes inician sus propios negocios en los países menos desarrollados sean empresarios creativos e innovadores que aspiran a hacer crecer sus empresas. En los países menos desarrollados, alrededor de la mitad de los “empresarios” opera en los sectores del comercio al por mayor o al por menor, muy probablemente como comerciantes ambulantes o propietarios de puestos en los mercados. Esto se compara con el 46 % en los países más ricos que trabaja en servicios de información y comunicaciones, financieros, profesionales y de otro tipo. En los países menos desarrollados, en desarrollo y de economía avanzada, alrededor del 45 % de los “empresarios” no prevé la creación de ningún puesto de trabajo en los próximos cinco años. En las economías menos desarrolladas y en desarrollo se prevé que solamente el 20 % de quienes inician nuevos negocios emplee a seis o más personas (GEM 2017, 9). En América Latina, la cifra fue el 17 % y en Burkina Faso fue el 15 %.

Como vimos en el caso de las mediciones del sector informal/empleo informal/economía informal, también las mediciones de la actividad empresarial a través de las fronteras nacionales son inconsistentes. No obstante, el Programa de Indicadores de Emprendimiento (Entrepreneurship Indicators Programme, EIP, por sus siglas en inglés) de la OCDE-Eurostat afirma haber hecho mediciones de la iniciativa empresarial que pueden aplicarse a nivel internacional (OECD-EUROSTAT 2010). Como principales indicadores de la iniciativa empresarial, el EIP se centra en la creación de nuevas empresas y en el fracaso de otras. El EIP admite que estos indicadores no son comparables entre los países, pues el sistema

de constitución y desconstitución de empresas se basa en procedimientos diferentes de acuerdo con cada institución nacional. En muchos países, el proceso de registro no incluye ciertas formas jurídicas empresariales, tales como las empresas unipersonales o las empresas que no alcanzan un determinado nivel de facturación o de empleo. En otros casos, el concepto de nueva empresa puede incluir fusiones, cambios de propietarios, cambios de nombre o cambios en el tipo de actividad a la que se dedican. La creación de nuevas empresas puede referirse también a establecimientos (incluyendo sucursales) más que a empresas propiamente dichas. Finalmente, los registros comerciales pueden incluir empresas inactivas. Lo que el EIP no admite es que la mayoría de las nuevas empresas no son empresariales en el sentido schumpeteriano del término.

Esto ha sucedido no obstante el importante esfuerzo intelectual de la OCDE para desarrollar un análisis que diferencie la actividad empresarial de la actividad comercial “ordinaria”, y que señale la importancia de la actividad humana como actividad empresarial que crea valor a través de la innovación. Ahmad y Seymour (2008, 14) concluyen que: “Los empresarios son aquellas personas (propietarios de empresas) que buscan generar valor, a través de la creación o expansión de la actividad económica, mediante la identificación y el aprovechamiento de nuevos productos, procesos o mercados”.⁵ En la práctica, la medición de la capacidad empresarial del EIP se centra en la formación de nuevas empresas. Sostiene que fomentar la creación de nuevas empresas es un elemento clave de políticas que promueven la iniciativa empresarial, pero esto solamente puede ser cierto si las nuevas empresas son de “iniciativa empresarial”. Si no lo son, la promoción de la formación de nuevas empresas no fomentará la actividad empresarial.

No podemos saber a priori si un trabajador por cuenta propia, que crea una pequeña empresa por primera vez, sea creativo e innovador, que aspire a aumentar su capital empresarial y crear empleo a través de nuevos productos, procesos o la creación de nuevos mercados. Algunos encajarán en este perfil, otros no. El equilibrio entre innovadores y

⁵ También sostienen que “la actividad empresarial es la acción humana empresarial en busca de la generación de valor, a través de la creación o expansión de la actividad económica, mediante la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados. Lo empresarial es el fenómeno asociado a la actividad propiamente dicha”.

aquellos que sobreviven es una cuestión empírica en cualquier contexto económico en un momento determinado.

Se podría suponer que el individuo que crea una nueva empresa con un producto o proceso innovador podría ser alentado, pero sorprendentemente las estadísticas de la iniciativa empresarial del EIP excluyen a los individuos que trabajan por cuenta propia (es decir, los propietarios de empresas que no emplean a ningún trabajador). Los empresarios autónomos y aquellos que sobreviven están excluidos de la medición y el debate sobre lo empresarial. En un intento por armonizar los datos no comparables a nivel internacional y en reconocimiento de la dificultad de obtener información para los trabajadores por cuenta propia, el EIP solamente recoge los datos sobre las “empresas empleadoras”, aquellas que tienen al menos un empleado. La razón principal por la que se excluye a los trabajadores por cuenta propia, que son “típicamente muy numerosos”, es que: “Las empresas empleadoras son económicamente más relevantes que las empresas no empleadoras y están más estrechamente relacionadas con la noción de lo empresarial como motor para la creación de empleo y la innovación” (OECD-EUROSTAT 2010, 6). Empero, no se presenta ninguna prueba que apoye este criterio. No está claro por qué se debe excluir a las personas que inician sus negocios por su cuenta y que se calificarían como “empresarios” según la definición adoptada por la propia OCDE, a no ser por una mera conveniencia administrativa. En el EIP, como vimos anteriormente en el caso de los estadísticos de la OIT, “la comparabilidad es primordial” (OECD-EUROSTAT 2010, 6) y esta tendencia a estandarizar los datos para su comparación internacional ha llevado a que la compleja noción de iniciativa empresarial se reduzca a un número limitado de nuevas empresas y empresas que fracasan. También se afirma que los principales determinantes para la iniciativa empresarial son el marco regulatorio del país, las condiciones del mercado y el acceso al financiamiento, lo cual dicen está incluido en el marco conceptual del EIP. Sin embargo, nadie ha preguntado a los propietarios de las microempresas si algo de esto es verdad.

La confusión de lo empresarial con la propiedad de nuevas pequeñas empresas se ha transformado en un supuesto no comprobado de la investigación neoliberal sobre las pequeñas empresas. Los niveles empresariales se miden por el número de empresas de reciente creación, a todas

las personas que inician un negocio se las denomina empresarios y, a pesar de la incapacidad del EIP para reunir información coherente sobre las pequeñas empresas, el “empresario” por cuenta propia es aclamado por el neoliberalismo como un héroe. Así, según De Soto y otros, los comerciantes callejeros y los traficantes del mercado negro que sobreviven al margen de la sociedad también son aclamados como empresarios (De Soto 1989). Sin embargo, a medida que se tiene en cuenta la realidad de su lucha marginal por la supervivencia, han ido apareciendo nuevas categorías de empresarios.

A partir del concepto de “empresarios informales” (Maloney 2004) han surgido nuevos conceptos como aquellos de empresarios de “sobrevivencia” (Bennett 2010), empresarios “sin dinero” (Bannerjee y Duffo 2007), empresarios “imitadores” (a diferencia de los innovadores) (Baumol et al. 2007), y empresarios “por necesidad” (comparados con los empresarios por interés) (Naudé 2011). Un enfoque crítico de estos conceptos establecería que estos “empresarios no empresariales” existen junto a la clara evidencia de que también hay muchos “empresarios emprendedores” que no estarían contribuyendo al crecimiento económico (Wong et al. 2005). Frente a todas las evidencias de que no son empresarios en el sentido clásico de la palabra, la generalidad, tanto de las empresas de nueva constitución como de la mayoría de los trabajadores por cuenta propia de los países desarrollados y en desarrollo, es que la teoría y la práctica neoliberales siguen forzándolos a entrar en esta categoría y se complacen de sus *supuestos* planes de expansión a futuro. La idea errónea generalizada en la bibliografía sobre economía del desarrollo, de que todas las pequeñas empresas desean convertirse en grandes empresas, tiene como resultado políticas inapropiadas, como la capacitación empresarial y una variedad de otros programas de apoyo a las pequeñas empresas, que benefician principalmente a los consultores empresariales con formación universitaria.

En el Ecuador veremos que pocos artesanos quieren expandir sus negocios y menos aún endeudarse para hacerlo. La idea de que mejorar el acceso al financiamiento ayudará también es errónea. Puede ayudar a un puñado de propietarios de pequeñas empresas, pero no en la forma en que la teoría lo predice. Veremos también que, en lugar de utilizar

los préstamos para ampliar el negocio, el uso más común de los fondos es para gastos corrientes, como la compra de materias primas, que no amplían el negocio.

La ideología neoliberal, que identifica al trabajador por cuenta propia como el empresario que crece, se ha arraigado culturalmente hasta el punto de que algunos afirmarán –a pesar de que es lógicamente imposible– de que estos trabajadores quieren convertirse en dueños de empresas grandes. La teoría se ha convertido en una poderosa ideología que encuentra su expresión en las aspiraciones poco realistas incluso de algunos propietarios de pequeños negocios. Mientras unos pocos quieren expandir sus negocios de la manera que la ideología sugiere, hay otros que se comprometen con este sistema de ideas expansionistas de una manera irrealizable. Lo expresan aquellos propietarios de empresas que desearían expandir sus negocios a procesos más grandes en sectores de la economía en los que esto no sería posible. Esto se observa en el pequeño número de peluqueras que dicen querer expandir sus salones de belleza a “pequeñas industrias”. Nótese que no se trata de salones con franquicia, sino de “pequeñas industrias” en un sector de la economía ecuatoriana donde no existe tal categoría.

En la investigación empírica, a más de los propietarios de nuevos negocios, frecuentemente se considera también como sinónimo de empresarios a los trabajadores por cuenta propia a largo plazo y a los viejos propietarios de pequeñas empresas existentes. Se supone que las características de los empresarios también podrían ser las de todos los propietarios de pequeñas empresas. La información sobre el tamaño y el crecimiento del empleo por cuenta propia de las pequeñas empresas se utiliza a menudo para examinar las teorías del espíritu empresarial; existe una renuencia ante cualquier evidencia que cuestione la ideología. Si estos grupos no muestran ninguna propensión a la innovación y el crecimiento, no hay justificación para la supuesta relación entre tamaño/novedad e innovación/crecimiento, ni menos aún para la mayoría de las políticas destinadas a promover el crecimiento de las pequeñas empresas. Sin embargo, cuando Hurst y Pugsley (2011) demostraron que el trabajo por cuenta propia no era sinónimo de espíritu empresarial, fueron criticados por otros académicos, que escribieron en el mismo volumen de *Brookings Papers*

on *Economic Activity*.⁶ Algunos argumentaron que la metodología era defectuosa o que los autores deberían haber hecho preguntas diferentes. Otros dijeron que los encuestados estaban mintiendo o se engañaban. Se argumentó que algunos habrán dado razones no económicas al momento de establecerse cuando, en realidad, lo hicieron por razones financieras. Quienes contribuyeron al debate general sobre la ponencia buscaron principalmente sus propias teorías para refutar las de Hurst y Pugsley.

No todos estuvieron de acuerdo con estas críticas. Schoar (2011, 137) señaló la idea errónea de que todas las pequeñas empresas quieran convertirse en grandes empresas, y Wolfers (2011, 140) se opuso a la “beatificación” de las pequeñas empresas no empresariales: “Estas empresas crean pocos puestos de trabajo y a menudo maltratan a quienes sí emplean; están exentas o pueden eludir la seguridad en el lugar de trabajo, vacaciones pagadas, el salario mínimo y las leyes y regulaciones antidiscriminatorias”, y muchas de ellas defraudan con sus impuestos.

La investigación de Hurst y Pugsley ofrece una foto instantánea de un momento concreto, que puede ser rechazada como extraña por los seguidores de la ideología neoliberal. Puede darse el caso de que el interés por el crecimiento de una empresa cambie con el tiempo, como respuesta a los ciclos de la economía en general. Cuando la economía está creciendo, los propietarios de pequeñas empresas pueden sentirse más seguros de buscar primero su propio crecimiento, a diferencia de lo que sucedería en períodos de estancamiento o declive económico. Investigar esta posibilidad requiere de un estudio histórico que aborde esta cuestión.

Análisis histórico-estructural

La acumulación de la riqueza individual y familiar no ocurre de manera uniforme. Avanza a través de la solución de las contradicciones que surgen

⁶ *Brookings Papers on Economic Activity* es el nombre de la revista bianual que publica la Brookings Institution. En el número 2 del año 2011, el artículo de Hurst y Pugsley fue acompañado de una discusión en la que varios académicos hicieron críticas al artículo.

con el desarrollo del capitalismo y que tienen su expresión social en los antagonismos de clase, entre facciones de la clase dominante, entre capitalistas y pequeños productores, entre maestros artesanos y trabajadores asalariados, entre capitalistas y trabajadores asalariados, y entre productores y comerciantes. El control del Estado es un ingrediente central en la resolución de tales disputas. Estos conflictos y su desenlace hacen que la lógica de la acumulación sea dialéctica antes que formal. No hay un resultado deductivo inevitable, puesto que es un razonamiento que puede ser influenciado por la acción social, la misma que se encuentra en el centro de esta investigación empírica, fundamentada en su propio marco histórico-estructural.

En este libro, la producción artesanal es vista en un contexto global, que se caracteriza por una estructura particular de producción en proceso de cambio y la correspondiente estructura de poder que permite a ciertos grupos y clases sociales imponer sus intereses y valores a la sociedad. Dentro de este contexto histórico y estructural, los cambios que se producen en la situación de los artesanos son la consecuencia de las transformaciones que tienen lugar a nivel de estructuras más amplias de producción y dominación. El desarrollo de la pequeña producción es parte del proceso social de cambio de una sociedad y no puede ser estudiado por separado. Existe una estructura de poder en la cual las clases y los grupos sociales tratan de imponer sus intereses económicos y orientar el desarrollo de la sociedad al resto de grupos y clases sociales.

Sin embargo, como veremos, la falta de desarrollo de la microproducción no puede explicarse basándose en las relaciones *directas* de subordinación que permiten extraer el excedente mediante la interacción directa con empresas capitalistas (capítulos 6 y 7). Por otra parte, los capítulos subsiguientes están dedicados a explicar cómo las diferentes clases y fracciones de clase tienen distintas capacidades para ejercer el poder e influir en el Estado y, por lo tanto, para obstruir o promover cambios en la estructura de producción. Los artesanos tienen poca capacidad para promover o proteger sus intereses e incluso los cambios de política que aparentemente estarían a su favor son, en realidad, perjudiciales para la gran mayoría de ellos.

Dentro de esta orientación general, el concepto de estructura de producción a nivel macro se refiere no solamente a la estructura o distribución

del empleo en las zonas rurales y urbanas, sino fundamentalmente a las diferentes relaciones sociales de producción e intercambio. Los cambios en las relaciones sociales de producción ocurren tanto dentro como alrededor de la microproducción. Al investigar la estructura de producción, buscamos la interdependencia de las cambiantes condiciones estructurales internas y externas que se relacionan con el desarrollo o la disminución de la actividad artesanal en el Ecuador.

Para llevar a cabo este tipo de análisis, es necesario coordinar la investigación a nivel macro y micro. En primer lugar, a nivel macro, utilizamos los datos secundarios para analizar la distribución espacial de la pequeña producción y el comercio de productos, su relación con la agricultura y la gran industria, y cómo esta configuración responde a los cambios en las relaciones sociales de producción a escala mundial. Este tipo de análisis se utiliza para investigar los aspectos de la dinámica formación social periférica y el patrón de acumulación de capital. Desafortunadamente, los datos secundarios disponibles no están organizados de una manera que sea perfectamente consistente con las necesidades de nuestro tipo de análisis. La información de los censos y las encuestas de los organismos nacionales e internacionales no corresponde a este marco teórico. Sin embargo, proporcionan información válida para el tipo de investigación que estamos llevando a cabo y establecen preguntas e indicios para una microinvestigación posterior.

El segundo nivel de investigación se refiere a las relaciones internas de producción de los hogares y empresas y a las relaciones estructurales de estas últimas con otros elementos del sistema productivo. En este contexto, el núcleo de la investigación empírica histórica se centra en las características de la mano de obra de las microempresas, su inserción en la estructura global de producción, su ideología y aspiraciones, y su capacidad de organizarse eficazmente para mejorar su situación.

Esta separación, tal vez bastante burda, entre lo micro y lo macro no significa que los dos tipos de metodologías deban permanecer separadas y vayan a conducir a un análisis insuficientemente coordinado. Más bien, deben complementarse y fusionarse a través de la investigación histórica sobre la formulación de políticas estatales y las prácticas políticas de las diferentes clases sociales que tienen relevancia para el desarrollo de los grupos investigados. La estructura dinámica de los hogares,

las familias y las pequeñas empresas se encuentra en el ámbito del desarrollo de la macro economía y la sociedad. Mediante esa metodología general deberíamos ser capaces de descubrir las fuerzas fundamentales que actúan sobre las condiciones de esos grupos y evaluar las posibilidades de desarrollo o retroceso en el futuro.

Relaciones sociales de producción y distribución artesanales

Es necesario reconsiderar los conceptos que se utilizan en el análisis de los artesanos, los empresarios y el sector informal. En primer lugar, hay diferencias entre las formas de producción capitalista y no capitalista. Una característica distintiva de las formas de producción no capitalista es que el dueño de los medios de producción es *también un productor*. El maestro artesano en un taller que emplea hasta seis personas, por ejemplo, es normalmente propietario, gerente y trabajador manual. Él/ella no está separado/a de las herramientas que son esenciales para la práctica del oficio. Esto es cierto ya sea si emplea o no mano de obra asalariada. En una empresa capitalista, el propietario de los medios de producción solamente se ocupa de la organización de la mano de obra y de otras tareas administrativas, y *no* participa directamente en la transformación de materias primas en nuevas mercancías mediante el uso de herramientas y maquinaria.

En la pequeña producción capitalista de mercancías, la producción se destina al mercado con el objetivo de acumular riqueza antes que reemplazar únicamente a la fuerza de trabajo. Se desarrollan relaciones salariales y los propietarios de los medios de producción se apropian del excedente creado. Se trata efectivamente de un taller dirigido por un propietario-administrador que ya no es un trabajador manual. Puede haber ocasiones en las que este es el punto final de la transición de artesano a empresario capitalista, pero rara vez funciona de esta manera. A medida que los mercados se expanden y el capitalismo se desarrolla en cualquier rama de actividad, es mucho más probable que la inversión de capital que viene desde arriba hacia abajo desplace al artesano. El patrimonio de las clases media y alta que ya se ha acumulado en otros

sectores de la economía, generalmente a través del ejercicio profesional, el comercio o la propiedad sobre la tierra, se invertirá en nuevas tecnologías en empresas que se ajusten a los criterios del tamaño artesanal. Esto permite a los dueños no calificados como artesanos a reclamar los beneficios que han sido concedidos a estos, y que, durante el período de la investigación en el Ecuador, por ejemplo, incluían niveles salariales más bajos y la liberación de las disposiciones legales en torno a la seguridad social de los trabajadores, como son pensiones y otros beneficios relacionados con la salud y el bienestar.

Cuando volvamos a la evidencia empírica, observaremos en el capítulo 3, que *al interior* de la producción no capitalista hay una variedad de relaciones sociales de producción, que incluyen personas que trabajan solas y otras que emplean diferentes combinaciones de trabajo asalariado, aprendices y trabajo familiar remunerado y no remunerado. Algunas son empresas a domicilio y otras no. Unas pocas responden al espíritu empresarial schumpeteriano. Muy pocas forman parte de una cadena de abastecimiento para los fabricantes capitalistas de manufacturas, donde los productos artesanales se convierten en parte del producto final del gran productor. Ninguno se parece a aquellos talleres basados en la sobreexplotación de los trabajadores que existen en lugares como Bangladesh para el abastecimiento de calzado y ropa de marcas internacionales en Europa y Estados Unidos.

Históricamente, la distinción entre los artesanos tradicionales y otros fabricantes de productos básicos se habría hecho a nivel de las relaciones de distribución: el artesano que produce para clientes y otros que producen para el mercado abierto. Esta distinción fue importante, pero hoy en día la mayoría de los pequeños fabricantes producen tanto para clientes bajo pedido como para el público en general. Además, hay empresas que proporcionan bienes y servicios complementarios a otras similares, y se observa un número cada vez mayor que ofrece mano de obra calificada para la reparación de bienes producidos por empresas del sector capitalista. Todas estas formas de producción no capitalista se denominan artesanales en esta investigación; en el próximo capítulo volveremos a tratar este tema más profundamente en el contexto ecuatoriano.

Los análisis del sector informal aceptaron que los problemas de empleo estable e ingresos fijos son los aspectos más decisivos de la realidad

del mundo en desarrollo, pero no elaboraron un marco coherente para la explicación de la situación actual o para la formulación de políticas pertinentes para la solución de estos problemas. La perspectiva del “espíritu empresarial” puso en un mismo saco a todas las pequeñas empresas con el empresariado en términos schumpeterianos. La perspectiva de la pequeña producción no capitalista, como respuesta teórica a las deficiencias de los análisis del sector informal, tendía a hacer hincapié en un aspecto de la actividad económica a pequeña escala. Lo hizo a pesar de que era necesaria una metodología que implicara la interacción dialéctica entre las pruebas empíricas y la teoría de la acumulación capitalista. La pregunta que surge es si nuestro aparato conceptual básico funcionará mejor que los que hemos criticado. La respuesta a esta pregunta debería aclararse mejor a medida que en este libro vayamos utilizando y construyendo los conceptos básicos para investigar la realidad del desarrollo de la producción artesanal en el Ecuador.

Lo que proponemos es mantener una diferenciación básica entre las formas de producción capitalista y no capitalista e investigar las relaciones sociales de producción e intercambio en las empresas no capitalistas. En los capítulos 3 y 8, veremos que estas relaciones cambian con el tiempo en respuesta a la dinámica de la economía en general. El sector artesanal y las empresas que lo integran se han reestructurado con el pasar del tiempo. Nuestra formulación de producción no capitalista o artesanal debe entenderse como un enfoque en los aspectos críticos centrales de estas formas de producción. Estos aspectos se pondrán de relieve para analizar la realidad concreta y ampliar nuestros conocimientos sobre la generación y persistencia de la pobreza en el contexto de la acumulación capitalista periférica. Sin embargo, hay que reconocer que la realidad empírica se transforma con el tiempo. A lo largo de esta investigación se produjeron cambios imposibles de anticipar. En particular, habíamos subestimado el impacto del neoliberalismo, la globalización, la competencia de las importaciones baratas provenientes de Asia y la forma en que los artesanos responderían a la dinámica de su entorno.

Otros autores incorporaron anteriormente las nociones de proceso y cambio en sus definiciones de artesanos, pequeños productores no capitalistas y pequeños productores capitalistas, a manera de análisis sobre el desarrollo actual del capitalismo. Sin embargo, relacionar estas

definiciones tan directamente con un patrón progresivo era prejuzgar la realidad del desarrollo capitalista en la periferia. Más bien, nuestra preocupación en esta investigación ha sido identificar los conceptos que puedan ser utilizados para analizar los procesos en curso. Esto requiere coherencia en el uso de los conceptos clave, a lo que volveremos en el próximo capítulo.

Para entender la producción y reproducción de la riqueza y la pobreza debemos comenzar con la investigación empírica del proceso históricamente específico de acumulación en distintas formaciones económicas periféricas, que a su vez deben ser vistas en el contexto del capitalismo global. En el próximo capítulo, también veremos cómo el desarrollo de los artesanos en el Ecuador a lo largo de 40 años ha sido influenciado por cuatro fases distintas del desarrollo capitalista global.

Capítulo 3

Artesanos en Quito, 1975-2015

La historia de los artesanos de Quito se remonta a la época colonial, con la llegada a América de los conquistadores. Los primeros artesanos fueron españoles de clase baja, más tarde mestizos, que a lo largo del período colonial proporcionaron bienes y servicios a las élites locales. Había herreros, cerrajeros, armeros, escultores, fabricantes de espadas y de sillas de montar, la mayoría de los cuales ha desaparecido o cambiado sustancialmente sus destrezas. También había sastres, zapateros, carpinteros, sombrereros, barberos, albañiles, plateros y matarifes cuyas actividades persistieron en Quito hasta 1975, cuando comenzó la investigación para este libro.

En el Quito colonial, sus vidas estaban controladas por las clases dominantes y sus actividades eran reguladas por el Estado colonial. Los artesanos no eran libres de cobrar precios de mercado por sus productos y servicios. Sus actividades estaban estrictamente controladas por los españoles de la clase alta a través del Cabildo de Quito, compuesto por terratenientes, propietarios de minas y dueños de obrajes.¹ Había una grave escasez de todo tipo de mano de obra calificada y estos grupos poderosos se beneficiaban del control que ejercían sobre las actividades artesanales. El cabildo era responsable de mantener bajos los precios de los bienes producidos por los artesanos (Hurtado

¹ Los obrajes eran plantas textiles del período colonial que dependían del trabajo forzado de la población indígena (NdT).

y Herudek 1974; Reyes 1974) y evitar los dictados de las fuerzas del mercado, que habrían sido perjudiciales para los intereses económicos de las élites de la época.

La organización de los artesanos, el funcionamiento de sus talleres y la capacitación de los aprendices también eran controlados por el cabildo. Fue esta autoridad reguladora la que impuso un sistema de gremios en Quito (Robalino 1977, 34-41). La función de estos gremios, que eran básicamente órganos del Estado y precursores de las modernas federaciones de artesanos, no era representar los intereses de los artesanos, sino controlarlos. El cabildo nombraba a los líderes de cada gremio y estos líderes tenían la función de asegurar que el trabajo se distribuyera equitativamente, que se mantuviera la calidad y se acataran los precios fijados por el cabildo (Hurtado y Herudek 1974, 59-60; Robalino 1977, 34). La justificación ideológica de esta situación era la creencia de que los artesanos estaban comprometidos a prestar un servicio, mas no a obtener una ganancia. Aunque los artesanos contribuían indirectamente a la acumulación de riqueza por parte de aquellos que controlaban los precios de sus productos, no se consideraba que su trabajo debía ser para su propio beneficio y acumulación.

Las élites impusieron rápidamente sus intereses a los artesanos y estos no tardaron en responder. La fijación de precios, que data desde 1537, es decir tres años después de la llegada de los españoles, claramente no correspondía a las necesidades o aspiraciones de los artesanos quienes no se demoraron en reivindicarlas. La primera huelga en el Ecuador se remonta a 1550, cuando los sastres presentaron una lista de demandas al cabildo para luego abandonar su trabajo (Hurtado 1977, 59; Robalino 1977, 34-5). Sin embargo, el poder de la élite sobre la vida de los artesanos iba más allá de sus talleres y precios. El cabildo también era responsable de evitar que los artesanos salieran de la ciudad sin su permiso (Robalino 1977, 39).

Después de la independencia de España en 1822, el cabildo dejó de controlar los precios de los artesanos y se dio paso a una situación de libre mercado, en donde la producción artesanal estaba destinada a una diversidad de clientes locales. Esta forma de producción, en pequeña escala orientada al cliente, no podía competir con la producción más barata originada a partir de la revolución industrial británica. No obstante,

los artesanos no desaparecieron. Sobrevivieron junto con el desarrollo de la pequeña manufactura capitalista que proveía de materia prima a los artesanos y otros bienes al mercado local. La producción artesanal de bienes de subsistencia satisfacía las necesidades básicas no alimentarias de la población urbana. También proveía de otros bienes y servicios de consumo local, incluidos artículos de arte y de lujo, como joyas.

En la segunda mitad del siglo XIX, los artesanos comenzaron a organizarse en sociedades de tipo mutualista para proteger sus intereses (Robalino 1977, 70). Al mismo tiempo, el trabajo asalariado emergía como una fuerza social. El hecho de que las empresas capitalistas fabricaran cada vez más materias primas para la producción artesanal, mientras que la producción de bienes de consumo terminados era realizada casi en su totalidad por artesanos, significaba que los aumentos salariales en las fábricas incrementaban los costos de los insumos para los artesanos y los precios para sus clientes. Esta diferenciación del proceso manufacturero entre los trabajadores asalariados y los artesanos autónomos generó no solamente intereses comunes sino también tensiones (Middleton 1982).

En el siglo XX, el estancamiento de la producción fabril se dio junto con la expansión de la pequeña producción. Esta última ofrecía una de las pocas formas para satisfacer las necesidades de subsistencia en el Ecuador, en tanto el país iba de una crisis económica a otra. Este tipo de producción, sin embargo, no estaba orientado principalmente al cliente. En lugar de la producción artesanal en el sentido tradicional, se desarrolló la pequeña producción capitalista para un mercado abierto en el que los consumidores compraban productos listos para usar, en lugar de productos hechos a la medida.

Otro aspecto importante de la historia de los artesanos de Quito es el impacto de la migración desde las zonas rurales. En 1975, el 60 % de los artesanos era quiteño (Middleton 1979) pero muchos de los artesanos más antiguos de la capital habían huido de la crueldad de las condiciones socioeconómicas de las zonas rurales en la década de los 1930. La servidumbre por deudas, que se castigaba mediante el encarcelamiento y se transmitía de padres a hijos durante el período colonial, siguió existiendo durante estos años y persistió en algunos lugares de la Sierra en formas menos extremas hasta la segunda mitad del siglo XX. Para muchos dueños de pequeños talleres de Quito, aprender un oficio

artesanal era la única forma de salir de la pobreza rural en la que estaban sumidos sus padres desde generaciones atrás.

Aunque la actividad artesanal era casi exclusivamente un fenómeno urbano en la época colonial, los artesanos también desarrollaron desde entonces una forma de manufactura rural. Vinculados a los sistemas de producción agraria dominados por los dueños de haciendas de la Sierra y de plantaciones en la Costa, los artesanos se relacionaban con los mercados urbanos a través de intermediarios (Martínez 1994). Sin embargo, fueron una importante fuerza política urbana durante los intervalos democráticos entre los gobiernos militares, y sus vínculos con la Iglesia católica fueron utilizados por las fuerzas conservadoras para hacer frente al poder emergente del trabajo asalariado organizado en las unidades de producción capitalistas. En 1953, el presidente José María Velasco Ibarra y el Partido Conservador introdujeron la Ley de Defensa de los Artesanos (Ley de Defensa) que brindaba a los maestros artesanos una posición privilegiada con respecto al empleo de mano de obra, en comparación con las leyes de empleo y seguridad social que regían para las industrias capitalistas (Gobierno del Ecuador 1953).

A principios de los 1960, la producción artesanal dominaba el sector manufacturero en el Ecuador, pero para entonces era una actividad principalmente rural. En 1961 se estimaba que los artesanos constituían el 89 % de la fuerza de trabajo manufacturera (JUNAPLA 1962; Stanford Research Institute 1963) y muchos de ellos eran campesinas a tiempo parcial que complementaban sus ingresos familiares. Menos de un tercio eran artesanos a tiempo completo en zonas urbanas. Empero, estos trabajadores urbanos representaban más de tres veces el número total de trabajadores fabriles en todo el país. En 1975, todavía había el doble de artesanos en la manufactura que trabajadores en fábricas (Middleton 1979).

No obstante, a principios de los años 1970, los principales beneficiarios de la nueva riqueza petrolera fueron las clases medias urbanas, que generaron un nuevo mercado para bienes manufacturados, inicialmente de origen artesanal, pero más tarde, a medida que la demanda se fue expandiendo, estos bienes provenían de un creciente sistema capitalista de producción. Las nuevas clases medias eran una amenaza a la dominación poderosa que ejercían las élites tradicionales, pero no eran capaces

de enfrentar los arraigados problemas de la distribución del poder y la riqueza en el Ecuador.

El caso de la distribución extremadamente desigual de los ingresos en el Ecuador antes de 1972 está bien documentado (Abad 1970; Moncada 1973; Galarza 1974; Cueva 1974). Un estudio comparativo, entre 66 países, demostró que en 1970 el Ecuador tenía la mayor concentración de ingresos (Moncada 1973). Los nuevos ingresos del petróleo prometían al Ecuador “una posición privilegiada entre los países en desarrollo, en términos de oportunidades para el desarrollo económico y progreso social” (IBRD 1972, 11). En medio del clamor para que se repartieran los beneficios de los ingresos petroleros entre los diferentes sectores de la clase alta ecuatoriana (Galarza 1974), el Gobierno Revolucionario y Nacionalista del general Guillermo Rodríguez Lara llegó al poder después de un golpe militar en febrero de 1972 y prometió llevar a cabo reformas que conducirían a un desarrollo más equitativo. El nuevo gobierno se consideraba “revolucionario”, “nacionalista”, “social-humanista” y “disciplinado” y pensaba que era “imprescindible actuar rápida y enérgicamente contra los grupos social y económicamente privilegiados” (JNP 1972b, 3). Se presentaba como “antifeudal” y “antioligárquico” y dentro de sus propuestas, la redistribución del ingreso era un objetivo central. Otro objetivo fundamental fue el de acabar con el “irresponsable manejo de los asuntos del Estado” por parte de los sectores feudales de las clases dominantes de la Costa y la Sierra.

Para lograr una redistribución del poder y la riqueza, el gobierno se comprometió a alcanzar “la transformación total del sistema” y uno de los principales objetivos de su política fiscal fue “una distribución más justa y humana del ingreso nacional” (JNP 1972b, 12). El gobierno también propuso una serie de restricciones a las empresas multinacionales, destinadas a estimular el ahorro y la inversión nacionales. La orientación fundamental de su plan nacional de desarrollo era mejorar las condiciones de los grupos “marginales”, incluidos los artesanos (JNP 1972a). Mientras el Banco Mundial señalaba que probablemente pasaría *algún tiempo* antes de que los beneficios de los ingresos del petróleo llegaran a la mayoría de la población, la Junta Nacional de Planificación reconoció que la bonanza petrolera no conduciría automáticamente a mejoras en el nivel

de vida de los pobres. Una cuestión importante era la distribución del poder en la sociedad.

El desarrollo requería de profundas transformaciones estructurales destinadas a modificar el funcionamiento tradicional de la economía y la sociedad. En este sentido, existían similitudes entre las propuestas del Gobierno Nacionalista y Revolucionario con las de la OIT y la Conferencia Mundial del Empleo (CME) de 1976. No es importante que la OIT conceptualizara a los sectores más pobres de la población como el “sector informal” y que el gobierno ecuatoriano se refiriera a ellos como las “masas marginales”. Los artesanos de Quito encajaban en ambas categorías y el gobierno ecuatoriano se adelantó en cuatro años a la CME, cuando el planteamiento de la OIT fuera definido más claramente.²

El plan fue considerado un éxito en todos los ámbitos, con excepción de la reforma agraria y la regionalización. En otras palabras, el gobierno tuvo menos éxito cuando debió hacer frente a los intereses arraigados de la oligarquía terrateniente para promover el desarrollo económico de las zonas rurales de la Sierra y la Costa. En enero de 1976, antes de que el Conferencia Mundial del Empleo de la OIT tuviese lugar, Rodríguez Lara fue depuesto por un golpe militar, dirigido por un triunvirato de los más altos oficiales de las fuerzas armadas, apoyado por la Agencia Central de Inteligencia (CIA por sus siglas en inglés) y las facciones de la oligarquía costeña y serrana que estaban en lucha abierta entre sí. El poder tradicional de la clase dominante se reafirmó, la economía neoclásica resurgió más fuerte que nunca y la masa marginal impotente, incluyendo los artesanos, fue excluida del festín del petróleo que siguió.

En los 1970, la economía ecuatoriana dominada por la exportación de banano se transformó en una economía petrolera, cuyo sector manufacturero, poco desarrollado, entró en una fase de rápida industrialización. Se creó un nuevo mercado de bienes de consumo que condujo a un aumento de las inversiones en el sector moderno de la economía y, paradójicamente, como veremos, a una disminución de la demanda de la producción artesanal de bienes de subsistencia (Middleton 1989).

² Los modelos propuestos eran básicamente los mismos, ya que ponían de relieve la importancia reducir las diferencias de ingresos y de cubrir las “necesidades básicas” de los pobres.

En este nuevo contexto, la relación de los artesanos con la economía en general experimentó una transformación y la estructura interna de sus talleres cambió.

Los artesanos en la estructura de producción e intercambio

En el capítulo anterior afirmamos que las formas de producción capitalista y no capitalista pueden distinguirse en función de la relación de los propietarios con los medios de producción: en las empresas no capitalistas los propietarios de los medios de producción son también trabajadores manuales. Es decir, el propietario de los medios de producción también participa en el proceso de transformación de las materias primas en otros bienes. Los artesanos de este estudio están situados claramente en la esfera de las formas de producción no capitalista. También son dueños de empresas que emplean hasta siete personas incluidos los mismos dueños. A medida que el tamaño del taller se acerca a este tamaño máximo, los artesanos dejan de operar herramientas y tienen que dedicarse a la administración del taller: es decir, los talleres toman una forma capitalista. Como veremos, incluso en estos pequeños talleres, las relaciones sociales de producción e intercambio evolucionan; este fenómeno es desigual y ha estado condicionado por las tendencias nacionales y globales alineadas con el proyecto neoliberal.

La clasificación tradicional de los artesanos se basa en las materias primas con las que trabajan: textiles, cuero, madera, metales comunes, etc. Ejemplos de los tipos de actividades que corresponden a estos materiales se pueden ver en la tabla 3.1. En cada una de las clasificaciones, según el tipo de material, tiende a haber una forma de actividad dominante. Por ejemplo, la mayoría de artesanos que trabajan con textiles son sastres, los que trabajan con cuero son principalmente zapateros y así sucesivamente. Cuando los habitantes de Quito se refieren a los artesanos, tienden a referirse a las habilidades que los artesanos poseen, como sastres y zapateros, más que a la clasificación formal según los materiales que utilizan.

Tabla 3.1. Clasificación de actividades artesanales

Clasificación internacional	Tipo de actividad
1. Textiles y confecciones	Sastres, modistas, tejedores de alfombras de lana y sombreros de paja, tejedores manuales
2. Cuero y conexos	Zapateros y aquellos que hacen productos de cuero como portafolios, billeteras, maletas y monturas
3. Madera y muebles ^a	Carpinteros, fabricantes de muebles y armarios
4. Metales comunes	Mecánicos de vehículos, reparadores de radio y TV, electricistas, mecánicos en general, cerrajeros, hojalateros, plomeros y herreros
5. Piedra y mármol	Pintores, rotulistas, albañiles, vidrieros, fabricantes de adornos, picapedreros
6. Metales finos	Joyereros, relojeros, fabricantes de adornos de oro y plata
7. Artes gráficas	Impreneros, empastadores de libros, fotógrafos
8. Otros	Panaderos, cocineros, ^b peluqueros, estilistas, vulcanizadores, tapiceros, colchoneros, etc.

Fuente: Stanford Research Institute 1963, 12; Middleton 1979, xiii.

^a La muestra incluye productores de puertas y marcos de ventanas, pero no a quienes instalan estos productos.

^b Excepto propietarios de bares y restaurantes.

Las características que aquí utilizamos para definir a los artesanos están basadas teóricamente en las relaciones de producción. Estas características nunca han sido utilizadas por los responsables de la formulación de políticas en el Ecuador. Para vincular la investigación de campo original con las políticas artesanales en Quito fue necesario identificarlas de una manera que fuera consistente con su heterogeneidad y con la forma en que han sido definidas en la ley. Sin embargo, al igual que las definiciones internacionales del sector informal, las clasificaciones oficiales de los artesanos en el Ecuador han estado plagadas de inconsistencias y contradicciones. A lo largo de 60 años, se han definido y redefinido hasta la confusión y, como veremos en el capítulo 10, el gobierno puede usar múltiples definiciones, en función del ministerio que al momento esté involucrado.

En este estudio, utilizamos las categorías señaladas en la tabla 3.1, que clasifica a los artesanos de 1 a 8, pero seguimos la definición popular, refiriéndonos a sastres, zapateros, carpinteros, etc. Esto significa, por lo tanto, que en lugar de las categorías físicas formales de las materias primas que se utilizan, estamos considerando a un ser humano,

identificado por el conjunto de destrezas que posee. El estudio se basa en encuestas realizadas a dueños de talleres artesanales; sin embargo, la definición de “taller” artesanal también es problemática en tanto implica un concepto controvertido sobre el que hay un generalizado desacuerdo.

Con base en la definición de artesano usada por la Ley de Defensa del Artesano (Gobierno del Ecuador 1953), vigente entre 1953 y 1974, en este estudio los talleres artesanales se han identificado sistemáticamente como pequeñas empresas que emplean hasta siete trabajadores, incluidos aprendices y el propietario. Esta definición se sitúa con dificultad en dos contextos conceptuales diferentes: un contexto académico y un contexto legal en evolución. Tanto las definiciones académicas como las jurídicas se caracterizan por la evolución conceptual a lo largo del tiempo, lo que ha dado lugar a confusión e incertidumbre.

Como vimos anteriormente, cuando iniciamos el estudio, los artesanos de Quito estaban teóricamente ubicados dentro del “sector informal” (ILO 1972; Hart 1973). A medida que las tendencias teóricas cambiaban, los artesanos podrían haberse convertido en “trabajadores asalariados disfrazados”, “pequeños productores”, “pequeños productores no capitalistas”, “pequeñas empresas”, “trabajadores por cuenta propia”, “microempresas”, “productores en pequeña escala”, “empresarios”, “microempresarios”, “propietarios de empresas familiares” y “trabajadores precarios”. En tanto el “sector informal” se convirtió en “economía informal”, la informalidad se expandió e incluyó empresas capitalistas que ignoraban la legislación laboral y evadían impuestos, grupos involucrados en el tráfico ilícito de drogas y armas, así como actividades ilícitas del sistema financiero internacional que se beneficiaban de empresas criminales, corruptas e inmorales (Perry et al. 2007; ILO y WIEGO 2013; ILO 2015). A lo largo de todo el estudio, los artesanos de Quito permanecieron definitivamente como informales en el sentido original del concepto y, a medida que el estudio avanzaba, la definición que se utilizó no cambió: son una forma de producción no capitalista, que emplea hasta siete personas incluyendo al propietario.³

³ Esto contrasta con una investigación del Banco Mundial sobre la informalidad en el Ecuador que, al definir la “informalidad”, incluye a las empresas capitalistas de hasta 50 trabajadores (World Bank 2012).

En nuestro estudio, al enfocarnos en los talleres donde se emplea hasta siete trabajadores, nos acercamos a la tradicional definición ecuatoriana de taller artesanal. Mientras las definiciones legales han cambiado, la nuestra se ha mantenido igual. Sin embargo, en estos 40 años, el tipo de trabajo que realizan los artesanos ha cambiado dramáticamente, así como el equilibrio de género y el tipo de mano de obra que emplea. La estructura de las actividades se ha transformado, las relaciones sociales de producción han evolucionado y la fabricación local no capitalista está siendo reemplazada gradualmente por la reparación de bienes producidos por las empresas capitalistas internacionales. La estructura básica de la producción artesanal y cómo esta ha cambiado con el tiempo fueron consignados en los censos que se realizaron en cada año de trabajo de campo. Las transformaciones de las relaciones internas de producción y la variación de las relaciones de los artesanos con el sistema socioeconómico en general se evidenciaron en las encuestas y otras entrevistas realizadas en cada uno de estos años.

Estructura dinámica de la producción artesanal

A través de los cambios que han tenido lugar en el entorno social, económico y político del Ecuador, la actividad artesanal se ha reducido y reestructurado, pero muchos artesanos se han adaptado y sobrevivido. En Quito, a medida que la ciudad se ha expandido geográficamente, no hay duda que desde 1975, el número total de artesanos ha aumentado conforme ha crecido la población. El aumento de consumidores habría dado lugar a la creación de nuevos mercados. Sin embargo, el tipo de actividad artesanal en la ciudad había cambiado considerablemente (figura A.3.1). Hemos evidenciado empíricamente que el número de artesanos por habitante habría disminuido, pero lo más importante es que su reestructuración se ha basado en una drástica disminución de algunas de sus actividades y en el crecimiento de otras. Las formas en que ha cambiado la actividad artesanal pueden verse en las siguientes tablas y figuras.

Tabla 3.2. La estructura dinámica de las actividades artesanales

	1975		1982		1995		2005		2015		% cambio 1975-2015
	No.	%									
Sastres	594	25,7	501	21,1	293	16,4	216	16,6	241	17,7	-59,4
Zapateros	504	21,8	427	17,9	235	13,2	118	9,1	69	5,1	-86,3
Carpinteros	272	11,8	218	9,2	153	8,6	83	6,4	75	5,5	-72,4
<i>Subtotal Medios de subsistencia</i>	<i>1370</i>	<i>59,4</i>	<i>1146</i>	<i>48,2</i>	<i>681</i>	<i>38,1</i>	<i>417</i>	<i>32,1</i>	<i>385</i>	<i>28,2</i>	<i>-71,9</i>
Mecánicos	341	14,8	377	15,8	316	17,7	286	22,0	381	27,9	11,7
Pintores/ Albañiles	90	3,9	131	5,5	93	5,2	70	5,4	78	5,7	-13,3
Gráficos	79	3,4	137	5,8	132	7,4	86	6,6	74	5,4	-6,3
<i>Subtotal Medios de producción</i>	<i>510</i>	<i>22,1</i>	<i>645</i>	<i>27,1</i>	<i>541</i>	<i>30,3</i>	<i>442</i>	<i>34,0</i>	<i>533</i>	<i>39,0</i>	<i>4,5</i>
Joyeros	136	5,9	201	8,4	133	7,4	104	8,0	108	7,9	-20,6
Otros	292	12,7	388	16,3	431	24,1	338	26,0	339	24,8	16,1
<i>Subtotal Lujo y otros</i>	<i>428</i>	<i>18,5</i>	<i>589</i>	<i>24,7</i>	<i>564</i>	<i>31,6</i>	<i>442</i>	<i>34,0</i>	<i>447</i>	<i>32,7</i>	<i>4,4</i>
Total	2308	100,0	2380	100,0	1786	100,0	1301	100,0	1365	100,0	-40,9

Fuente: Censo de Artesanos en el área de estudio.

En la tabla 3.2 podemos ver que en el área de estudio:

- en 1975 los sastres y zapateros representaban casi la mitad de todos los artesanos; en 2015 eran ya menos de una cuarta parte;
- el número de sastres/modistas se redujo en casi un 60 %;
- el número de zapateros disminuyó de más de 500 en 1975 a menos de 70 en 2015, lo que representa una caída del 86 %; y,
- el número de carpinteros también se redujo, en este caso en un 72 %.

Estos tres tipos de artesanos fueron los principales productores de bienes de consumo manufacturados en Quito en 1975. Representaban casi el

60 % de todos los artesanos y proporcionaban a la mayoría de quiteños sus principales medios de subsistencia no alimentaria. Durante estos 40 años, y a pesar del crecimiento de la economía ecuatoriana, el número de estos artesanos disminuyó dramáticamente en el área de estudio. Su posición aparentemente incuestionable, como los principales productores de los medios de subsistencia de Quito en 1975, es ahora solamente historia.

Las únicas áreas de crecimiento han sido la mecánica y “otros”; las dos pueden clasificarse como actividades de “servicios”. Esto se considera a menudo como evidencia de la transición de una economía manufacturera a una economía de servicios, pero decir nada más que esto sería ocultar importantes características de la transición y esconder la complejidad del cambio. El crecimiento del número de trabajadores que laboran con “metales comunes” incluye no solamente a los mecánicos de reparaciones en general, sino también a los mecánicos de vehículos, técnicos de reparación de radio y televisión, ingenieros de reparación de computadoras, fontaneros y electricistas. Estas empresas de “servicios” son, por supuesto, diferentes de los servicios personales que entran en la categoría de “otros”, como barberos y peluqueros, ya que son principalmente servicios de reparación que dependen de la obsolescencia inherente a los bienes producidos por los grandes sectores capitalistas de la economía, tanto en la industria manufacturera como en la construcción.

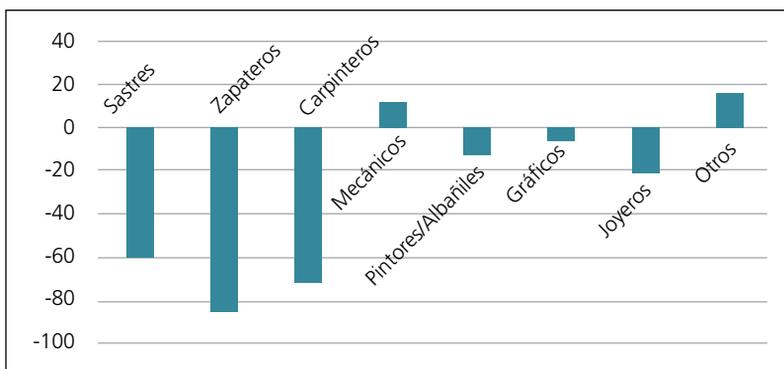
La dinámica de los diferentes artesanos de Quito ha llevado a una reestructuración sustancial de los talleres artesanales de la ciudad (figuras A.3.2 y A.3.3). A medida que el número de zapateros, sastres y carpinteros ha disminuido, los mecánicos han surgido como el principal sector artesanal. En proporción al total de artesanos, casi se han duplicado, al igual que la categoría de “otros”, principalmente debido a la creciente demanda de los servicios de peluquerías y salones de belleza.⁴

La disminución y el aumento porcentual de las diferentes actividades artesanales se pueden observar en la figura 3.1. La importante

⁴ Hay que reconocer que este aumento en importancia no se debe a un aumento de la población. Los límites de la zona de estudio no han cambiado y, aunque ha habido algún complemento, esto no explica el cambio en la demanda. La población no ha aumentado sustancialmente.

merma del número de talleres de sastres, zapateros y carpinteros y una menor disminución entre pintores, gráficos⁵ y joyeros se compensan levemente con el crecimiento de mecánicos y otros. Estos cambios, sin embargo, no han sido uniformes en el tiempo. Para la mayoría de las actividades, la expansión y la contracción se ha movido en distintas direcciones y en diferentes momentos durante los últimos 40 años (tabla 3.2). Los cambios globales que se han producido entre 1975 y 2015 son el resultado de la inestabilidad de los componentes internos de la estructura de la actividad artesanal a medida que la economía ecuatoriana ha crecido, se ha estancado o ha disminuido. La comparación de la situación de 1975 con la del año 2015 proporciona una relación excesivamente simplificada de los cambios que pueden observarse en dos momentos en el tiempo. Esta comparación oculta una asombrosa complejidad subyacente que involucra el impacto de fuerzas sociales y económicas sobre los artesanos. Las diferentes actividades artesanales han reaccionado a los cambios macroeconómicos de diferentes maneras y pueden compararse con quienes nadan en aguas turbulentas. Sin embargo, se destacan las tendencias generadas por las dos fases del neoliberalismo.

Figura 3.1. Porcentaje de cambio en actividades de artesanos, 1975-2015



⁵ Utilizaremos la denominación genérica de “gráfico” para referirnos a *printers*, es decir aquellos artesanos relacionados con talleres del mundo de las artes gráficas (NdT).

Componentes dinámicos de la estructura de producción artesanal

Hay dos niveles de detalle en la tabla 3.2. El primero se refiere a los diferentes tipos de actividades artesanales como se ha mencionado anteriormente (sastres, zapateros, etc.). El segundo combina estas actividades entre los tres diferentes tipos de artesanos a los que se ha hecho referencia en el capítulo anterior: los productores de medios de subsistencia, los productores de medios de producción y los productores de artículos de lujo y otros. El primero de ellos, el grupo de productores tradicionales de medios de subsistencia, agrupa a sastres, zapateros y carpinteros. Este grupo ha producido ropa, calzado y mobiliario básico para los hogares de Quito desde la época colonial hasta mediados y finales del siglo XX. Las tres actividades de este grupo, orientadas a personas particulares como clientes, han sufrido un grave deterioro y, al mismo tiempo, como veremos más adelante en este capítulo, las personas involucradas en estas actividades se han dedicado cada vez más a la reparación de bienes de consumo, en lugar de su fabricación.

El segundo grupo, los productores de medios de producción, está compuesto por artesanos cuya actividad se integró tradicionalmente en los procesos industriales y comerciales de Quito. En 1975, los mecánicos, rotulistas, albañiles y gráficos proporcionaron trabajo y produjeron bienes que la industria y el comercio capitalista local pudieron incorporar a sus propios procesos de producción y distribución. Históricamente, estos artesanos producían parte de los medios de producción para empresas más grandes, pero ahora es más probable que reparen vehículos, televisores, computadoras, calefones, lavadoras y cocinas cuyo volumen se incrementa en una economía en crecimiento. Ellos dependen de la tecnología; las destrezas que se requieren han evolucionado a medida que la tecnología involucrada en la fabricación de los productos originales se ha vuelto más compleja. Para estas ocupaciones hay una constante necesidad de mejorar sus destrezas. A medida que se incorporan nuevos conocimientos a los productos durante su fabricación, los artesanos necesitan de conocimientos adicionales para poder reconvertir los bienes dañados y sin valor en productos funcionales y con valor. Al igual que en la fabricación tradicional, el artesano que repara añade valor con su

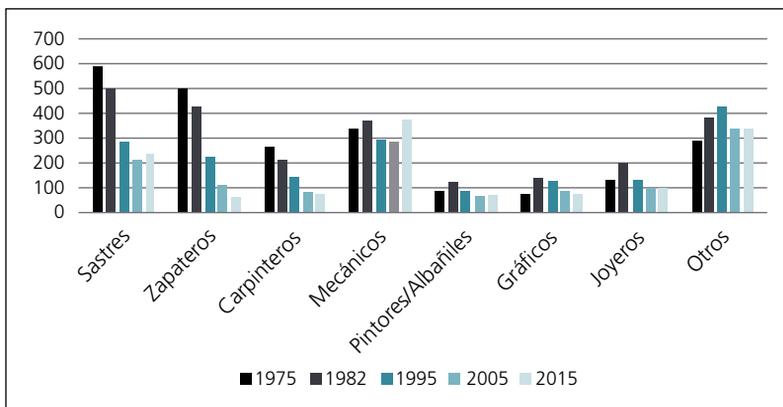
trabajo. La demanda por ese trabajo dependerá del costo del trabajo comparado con el costo de un nuevo producto. En este sentido, como veremos en el capítulo 13, los artesanos de toda la ciudad están profundamente preocupados por el impacto de la globalización y el dumping de productos chinos y otros. Su número se ha mantenido a lo largo del tiempo. Sin embargo, ahora están más orientados que antes hacia la clientela personal.

La tercera categoría está compuesta por joyeros, que se dedican a la producción o reparación de artículos de lujo, junto con la categoría de “otros”. En 1975, “otros” incluía la actividad tradicional de peluquería, cuyas raíces artesanales se remontan a la época colonial, y a un grupo de peluqueros/as de señoras. Sin embargo, este grupo ha sido dominado cada vez más por estos proveedores de servicios personales, en particular en las peluquerías y salones de belleza.

En ambos niveles de análisis, ya sea que se utilicen formas individuales de actividad artesanal o que se refieran a las actividades de grupos, los cambios generales entre 1975 y 2015 son el resultado de las diferentes trayectorias de los distintos tipos de actividad artesanal. El número total de artesanos en la zona de estudio aumentó levemente entre 1975 y 1982, durante los años del auge petrolero. Luego se desplomó durante los años neoliberales de austeridad, colapso financiero y dolarización hasta el año 2005. Entre 2005 y 2015 hubo un renovado dinamismo en el sector y un ligero aumento de las cifras. No obstante, se llega a este escenario general a través de las variaciones en la situación de los diferentes tipos de actividad. Entre 1975 y 2015, la disminución de zapateros y carpinteros ha sido constante, año tras año (figura 3.2). La suerte de los sastres siguió una trayectoria similar hasta 2005, después de lo cual hubo un ligero repunte que, como veremos en el capítulo 10, se debe, al menos parcialmente, al apoyo recibido por parte del gobierno, que restringió las importaciones baratas y fomentó la fabricación local de uniformes escolares.

El número de mecánicos aumentó durante los años de la bonanza petrolera y luego disminuyó, para después recuperarse entre 2005 y 2015. Durante los primeros años, la expansión de la industria creó una demanda adicional de sus servicios; el aumento del uso de vehículos privados y públicos también estimuló a los pequeños artesanos altamente

Figura 3.2. Artesanos en Quito, 1975-2015



calificados que no solamente reparaban vehículos cuando se averiaban, sino que también fabricaban los repuestos necesarios para mantenerlos en circulación. A medida que la tecnología automotriz cambiaba con la introducción de tecnología electrónica sofisticada, los mecánicos independientes fueron dejados de lado por los talleres de los principales concesionarios de vehículos, aunque después se recuperarían en cierta medida. Más importante para este sector fue el creciente uso de artículos domésticos, como refrigeradoras, lavadoras y calefones, en los hogares de la clase media en expansión, en particular en los años posteriores a 2005. El crecimiento de calefones y electrodomésticos reparables creó una oportunidad para los talleres de reparación eléctrica y mecánica, mientras que el aumento del uso de computadoras personales, impresoras y aparatos relacionados abrió oportunidades de empleo para un grupo moderno de artesanos de reparación con formación universitaria, que pudo beneficiarse de la expansión de la tecnología informática derivada de la globalización.

De acuerdo a la clasificación internacional, la categoría de trabajadores en “piedra y mármol” está compuesta principalmente por pintores, rotulistas y picapedreros, que también se expandieron en los años de bonanza. Durante este período, los pintores y rotulistas en particular se beneficiaron de la creciente demanda de mano de obra que pudo incorporarse a los sectores industrial, de la construcción y del

comercio que estaban en expansión. Los usuarios de los trabajadores en “piedra y mármol” son diversos: desde grandes empresas, pasando por pequeños comercios y talleres, hasta las familias de quienes habían fallecido recientemente en la ciudad. Las cifras de este subgrupo de artesanos disminuyeron a lo largo de los años de ajuste estructural para luego experimentar una pequeña recuperación entre 2005 y 2015. La recuperación, sin embargo, oculta cambios en la estructura interna del grupo: los rotulistas, como artistas que trabajan con pintura sobre madera, han visto a su caligrafía ser reemplazada por materiales plásticos y metálicos producidos industrialmente, y casi han desaparecido. Por otro lado, el número de picapedreros ha aumentado. El crecimiento en el número de picapedreros es consistente con el aumento general de la población de Quito (de 600 000 a 2,3 millones de habitantes) y con el hecho de que los picapedreros se agrupan alrededor del principal cementerio de la ciudad en el barrio de San Diego, el cual está incluido en el área de estudio.

El número de gráficos también aumentó en los años de bonanza, para satisfacer la creciente demanda de las empresas locales, antes de entrar en un declive constante a medida que la tecnología de fotocopiado e impresión cambiaba rápidamente en los últimos decenios del siglo XX. Su aumento entre 1975 y 1982 estuvo relacionado con el crecimiento de otros sectores de la economía y con una renovada demanda de sus servicios, pero su antigua tecnología fue sustituida gradualmente por las empresas de fotocopiado y, más tarde, por el uso de impresoras asociado al creciente uso de las computadoras en el trabajo, en los cibercafés y en los hogares urbanos.

El rápido aumento de joyeros entre 1975 y 1982 fue quizás previsible en los años de bonanza, ya que la nueva clase media tenía recursos para gastar en adornos personales y Quito se convirtió en un destino atractivo para artesanos expertos en metales preciosos de otras partes del país. Sin embargo, la posterior disminución a lo largo de los años de ajuste estructural no solamente se debió a una prolongada contracción de los ingresos personales, sino que también estuvo relacionada al aumento de la inseguridad en la ciudad y a un cambio hacia la compra de joyas importadas más baratas y menos atractivas para los ladrones. El número de joyeros parece haberse estabilizado después del año 2005,

pero una vez más, la estructura interna había cambiado, esta vez de la producción de joyas a la reparación de relojes.

La categoría de “otros”, que ha llegado a estar dominada por las peluquerías y los salones de belleza, aumentó rápidamente entre 1975 y 1995 a causa de la avalancha de programas de capacitación puestos en marcha por el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) y otras instituciones. Este crecimiento fue insostenible ya que el número de establecimientos de peluquería superó la demanda, así que la cifra disminuyó y se estabilizó entre los años 2005 y 2015. Parte del proceso de su debilitamiento fue la introducción de productos químicos baratos y peligrosos procedentes de China en la época de la crisis financiera y la dolarización, lo que dañó permanentemente la reputación de algunos artesanos. Los que ahora se mantienen son más cuidadosos con sus insumos y con la compra de herramientas baratas como, por ejemplo, tijeras de poca duración. Sin embargo, parece que hay un gran número de peluqueras a tiempo parcial en Quito que trabajan unas horas a la semana y visitan a un pequeño número de clientes en sus propios domicilios.

Hubo aumentos muy pequeños en el número total de artesanos en los períodos 1975-1982 y 2005-2015. El primero es el período de bonanza petrolera, bajo el Gobierno Revolucionario y Nacionalista protectionista del general Guillermo Rodríguez Lara y el del socialdemócrata Jaime Roldós; y el segundo es el período de rechazo al neoliberalismo en la administración populista-socialista de Rafael Correa. En cambio, en los años de ajuste estructural entre 1982 y 1995, cuando las políticas neoliberales del gobierno estaban teóricamente destinadas a operar en apoyo de los pequeños empresarios, se produjo un colapso generalizado de los talleres artesanales. Luego de los años de crisis del experimento neoliberal, caracterizados por una inflación galopante, el colapso del sector financiero, la dolarización de la economía y el impacto de la rápida globalización de la economía china, la situación fue aún peor. Esto se confirma por las tasas medias anuales de crecimiento y decrecimiento (tabla A.3.1).

En los años de la bonanza petrolera, disminuyó el número de artesanos que producían medios de subsistencia, ya que entraron a competir con los florecientes sectores de la pequeña y gran industrias, pero

el colapso de esta pequeña producción se produjo casi en su totalidad durante los períodos de políticas neoliberales de libre mercado. Para saber si estos cambios estuvieron acompañados por la evolución de la estructura de las relaciones internas de producción, hay que referirse a la información que figura en las encuestas sociales realizadas con una muestra de artesanos extraída del censo en cada año del estudio.

Relaciones sociales de producción

Género

Los propietarios de los talleres artesanales siempre han sido predominantemente hombres (tabla A.3.2). Empero, el equilibrio entre hombres y mujeres ha ido cambiando gradualmente y existe una diferencia muy significativa entre los años 1975 y 2015.⁶ La mayor parte de este viraje se produjo entre 1995 y 2005, cuando el SECAP –el organismo público de capacitación– se dedicó activamente a la capacitación de mujeres como peluqueras.⁷ En la muestra de 1975 no hubo zapateras, mecánicas o gráficas y solamente una carpintera, pintora/marmolera (albañil) o joyera (tabla A.3.3). En 2015, no hubo carpinteras, solamente una mecánica, dos zapateras y dos joyeras. Sin embargo, el equilibrio de género entre los confeccionistas y entre las personas en actividades gráficas/fotografía cambió significativamente.⁸ A medida que la sastrería y la confección de ropa han ido disminuyendo, las mujeres fabricantes de ropa han aumentado de menos de un cuarto a más de la mitad de

⁶ Las pruebas chi-cuadrado de las tablas asumen que las encuestas se llevaron a cabo con una población de artesanos que ha sido definida de manera consistente durante los 40 años del estudio. Las pruebas comprenden una tabla 5x2 en el que se tomaron todos los años conjuntamente (1975-2015); una serie de tablas 2x2 que abarca cada uno de los períodos entre encuestas (1975-1982, etc.); y una tabla 2x2 en el que se compara la situación original con el resultado final (1975 y 2015). Las mismas pruebas se hacen con datos ponderados en tablas posteriores cuando el tamaño de las celdas lo permite.

⁷ Los peluqueros han sido clasificados como artesanos desde la época colonial. El número de peluqueras ha crecido considerablemente desde el comienzo de la investigación y, lógicamente, también están clasificadas como artesanas.

⁸ Al comparar los resultados de las diferentes actividades artesanales (sastres, zapateros, etc.), se utilizan datos de encuestas no ponderados. Cuando se analizan artesanos en su conjunto, se utilizan datos ponderados.

Tabla 3.3. Trabajo artesanal por cuenta propia y como patrono, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Trabaja solo	78	40,6	131	44,0	145	44,3	138	43,5	120	46,7
Con otros	114	59,4	167	56,0	182	55,7	179	56,5	137	53,3
Total	192	100,0	298	100,0	327	100,0	317	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	1,687611	4	0,7930
1975-82	0,5309	1	0,4662
1982-95	0,0093	1	0,9233
1995-2005	0,0428	1	0,8361
2005-2015	0,5726	1	0,4492
1975 & 2015	1,6413	1	0,2002

Nota: El empleado por cuenta propia trabaja solo y el patrono emplea trabajo asalariado y/o trabajo familiar. No se incluye a niños aún educándose y que trabajan ocasionalmente.

las personas dedicadas a esta actividad. Entre los gráficos y fotógrafos, cuyo número se ha mantenido relativamente estable, la cantidad de mujeres ha pasado del 0 % al 42 %. Esto puede estar relacionado con la evolución de la tecnología en este sector, ya que la gráfica tradicional predominantemente masculina ha sido sustituida por el fotocopiado. Las mujeres en la categoría de “otros artesanos”, que incluye a las peluqueras, han pasado del 36 % al 49 % del total de propietarios de estas microempresas. Sin embargo, en general, la actividad artesanal sigue siendo dominada por hombres.

Empleo por cuenta propia

Entre los años 1975 y 2015, se produjo un ligero aumento en la proporción de propietarios que trabajaban por cuenta propia y, paralelamente, una disminución de los talleres que empleaban mano de obra,⁹ pero esto no fue estadísticamente significativo (tabla 3.3). Contrariamente

⁹ Incluye trabajo asalariado no familiar y trabajo familiar, tanto remunerado como no remunerado, pero excluye a niños que todavía asisten a la escuela.

a lo que cabría esperar, particularmente en un período de crecimiento económico, y a pesar de una serie de políticas y leyes de sucesivos gobiernos destinadas a promover la transformación del sector artesanal informal en “pequeñas empresas”,¹⁰ la proporción de empresas en las que el propietario trabajaba solo se mantuvo más o menos constante durante el período. Esto podría ser debido a que el tamaño de las empresas estudiadas permaneció igual (hasta siete personas), pero no hubo ningún aumento en la proporción de talleres que daba empleo a más personas además del propietario y, por lo tanto, no hay ninguna señal de la creciente importancia de los empleadores en estos pequeños talleres. La política neoliberal podría habernos hecho pensar que la proporción de empleadores habría aumentado, pero no fue así. Más bien, la tendencia ha sido la contraria.¹¹

Tampoco hubo cambios en la composición por tamaño de los talleres entre los años 1975 y 2015 (tabla A.3.4).¹² Sin embargo, el cambio entre 1982 y 1995, cuando disminuyó la proporción de talleres que empleaban a más de dos trabajadores, es estadísticamente significativo (a un nivel de 0,05). En el período de ajuste estructural, cuando los economistas neoliberales prometían crecimiento, el tamaño de los talleres disminuyó, para no volver a recuperarse nunca. Esta reducción también fue real si vemos el número de empleados, antes que el número de talleres.

¹⁰ En particular a través de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía (Ley de Fomento).

¹¹ Podría argumentarse que esto se debe a que las empresas que están creciendo ya no están en el marco de la muestra y que, en cualquier caso, las empresas que han crecido y empleado a más trabajadores se han desplazado fuera de la zona hacia mejores locales. Las empresas exitosas que comenzaron en el Centro Histórico de Quito, con limitaciones de espacio, se habrían expandido a otros lugares. Pero al contrario, los datos de nuestras encuestas sobre qué pasó con las empresas que se han trasladado o desaparecido, muestran que eso no es así (Middleton 1989, 2007).

¹² Esto era cierto independientemente de la forma en que se agruparan los trabajadores, ya sea que el límite superior fuera tres o más, cinco o más, o seis o más. Tampoco hay un cambio significativo en el período si se toman todos los años juntos.

Tabla 3.4. Empleo artesanal por cuenta propia y estructura del empleo, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Trabaja solo	78	40,6	131	44,0	145	44,3	138	43,6	120	46,7
Usa trabajo asalariado	79	41,1	112	37,6	105	32,1	92	29,0	58	22,6
Usa trabajo familiar pagado	20	10,4	47	15,8	60	18,3	63	19,9	67	26,1
Usa trabajo familiar no pagado	32	16,7	35	11,7	43	13,1	30	9,5	18	7,0
Total	192		298		327		317		257	

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	42,9806	12	2,28E-05
1975-82	5,2037	3	0,1575
1982-95	2,1833	3	0,5352
1995-2005	2,0920	3	0,5535
2005-2015	6,0052	3	0,1114
1975 y 2015	35,7286	3	8,55E-08

	1975-82	1982-95	1995-2005	2005-15
% de cambio en proporción al uso de trabajo asalariado	-9,0	-15,3	-9,6	-22,2
% de cambio anual en proporción	-1,3	-1,2	-1,0	-2,2

Empleados

Si observamos el número de trabajadores en cada intervalo por tamaño, lo primero que hay que señalar es que *los trabajadores por cuenta propia solamente representan alrededor del 20 % del total de la mano de obra artesanal* en cualquier año (tabla A.3.5). El crecimiento del tamaño de las microempresas fue muy significativo en los años de la bonanza petrolera, así como lo fue su disminución gracias al ajuste estructural. El tamaño

promedio de los talleres fue mayor en 1982, cuando la proporción de empleadores fue menor; pero para 1995 el tamaño promedio de las empresas había caído por debajo del de 1975. Sin embargo, la disminución del tamaño de los talleres continuó entre los años 2005 y 2015, cuando aumentó el empleo por cuenta propia, al igual que la proporción de trabajadores en lugares de trabajo de dos personas. Ello se debió, al menos en parte, a la reacción de los artesanos a los intentos del gobierno de Correa de formalizar el sector informal, lo que dio lugar a una disminución del empleo de mano de obra asalariada y al aumento (a veces falso) del empleo de mano de obra familiar remunerada.

Los promotores neoliberales del ajuste estructural argumentaron que sus políticas proporcionarían un entorno macroeconómico propicio para la modernización de las relaciones laborales y la creación de nuevos empleos asalariados en las empresas del sector informal. En el Ecuador sucedió lo contrario. La tabla 3.4 proporciona una desagregación de la estructura del trabajo en los talleres artesanales y de cómo cambiaron las

Tabla 3.5. Número total de trabajadores asalariados, 1975-2015

Número	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
1	40	50,0	42	37,2	64	61,0	43	46,7	28	48,3
2	24	30,0	35	31,0	24	22,9	24	26,1	15	25,9
3	9	11,3	23	20,4	10	9,5	15	16,3	6	10,3
4+	7	8,8	13	11,5	7	6,7	10	10,9	9	15,5
Total	80	100,0	113	100,0	105	100,0	92	100,0	58	100,0
Media	1,87		2,18		1,68		2,03		1,97	

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	17,4121	12	0,1347
1975-82	4,5141	3	0,2110
1982-95	13,262	3	0,0041
1995-2005	4,814	3	0,1859
2005-15	1,528	3	0,6759
1975 & 2015	1,5774	3	0,6645

relaciones de producción en el tiempo. No solamente que no hubo un aumento en el número de talleres que empleaban mano de obra, sino que hubo un cambio contradictorio en la naturaleza de la mano de obra empleada. El cambio que se ha producido a lo largo de los años entre 1975 y 2015, que es muy significativo, muestra que el uso de *mano de obra asalariada* ha disminuido y que el empleo de *mano de obra familiar remunerada* ha aumentado de manera constante. Se suponía que la tendencia iría en la otra dirección, con una disminución del empleo familiar tradicional y la generación de nuevos empleos asalariados. Sin embargo, el trabajo familiar no remunerado también ha disminuido al aumentar el trabajo familiar remunerado.

La utilización de *mano de obra familiar no remunerada*, que disminuyó ligeramente en los años de bonanza y no se redujo después de 1982, ha decrecido desde 1995, pero esto difícilmente señala la reorientación prevista desde el empleo en talleres artesanales hacia prácticas de empleo modernas y el estímulo del empleo asalariado. De hecho, el trabajo familiar no remunerado se ha convertido en trabajo familiar remunerado, lo que se relaciona con cambios en el sistema tributario y de seguridad social. Estos cambios han hecho posible que ahora se pueda reclamar beneficios fiscales a través del empleo de los cónyuges, al tiempo que se les afilia para recibir beneficios de seguridad social como pensiones, entre otros.

Si observamos el número de asalariados empleados en los talleres, podemos ver que la estructura del número de trabajadores asalariados no cambió significativamente si se compara el año 1975 con el 2015 (tabla 3.5). Alrededor de la mitad de los talleres emplearon a un trabajador asalariado en ambos años. Sin embargo, la estructura del número de trabajadores asalariados fluctuó con el tiempo. Una vez más, el cambio entre 1982 y 1995 fue muy importante. En ese período, el número de talleres que empleaba a tres o más trabajadores asalariados disminuyó significativamente. El tamaño promedio de la mano de obra asalariada en los talleres artesanales aumentó entre 1975 y 1982, durante la bonanza petrolera, pero luego disminuyó drásticamente durante el período de ajuste estructural hasta alcanzar un mínimo histórico en 1995. La estructura del tamaño de aquellos talleres que empleaban mano de obra asalariada cambió sustancialmente al disminuir el tamaño promedio de

talleres y aumentar el número de aquellos que empleaban a un solo trabajador. En 1995, el 61 % de los talleres que empleaban mano de obra asalariada tenía un solo trabajador.

Un análisis de la dinámica de las relaciones sociales de producción dio los siguientes resultados. La propiedad femenina se ha vuelto más importante, pero la proporción de propiedad por cuenta propia no ha cambiado. Además, el tamaño medio de los talleres ha disminuido; la mayor contracción se produjo durante la fase neoliberal, cuando los talleres deberían haber crecido. El trabajo asalariado, en particular, disminuyó durante el ajuste estructural y el trabajo familiar remunerado ha ido sustituyendo al trabajo asalariado no familiar, especialmente durante los años de neoliberalismo, pero también cuando el gobierno antineoliberal se esforzaba por formalizar el sector informal. En el próximo capítulo veremos con más detalle cómo los cambios en el entorno social y económico externo se relacionan con la evolución de la estructura de las relaciones sociales internas de producción. Sin embargo, además de la evolución de las relaciones sociales de producción, también se produjo una reorientación de las relaciones sociales del consumo, que estaban relacionadas con el tipo de trabajo realizado por los artesanos.

Hubo un cambio desde la fabricación a actividades de reparación en la totalidad de los artesanos, lo cual tuvo dos dimensiones. En primer lugar, hubo una modificación, originada por la variación en el número de los distintos tipos de actividades artesanales (producto de la disminución de la importancia de sastres y zapateros y el aumento de mecánicos e ingenieros de reparaciones, por ejemplo). En segundo lugar, cambió la importancia relativa entre la producción y la reparación en todos los tipos de talleres. Estas transformaciones, a dos niveles, proporcionan evidencia para una crítica sobre la forma en que el concepto de empresario ha sido utilizado por los teóricos neoliberales, como analizamos en los capítulos 2 y 4. En la siguiente sección veremos brevemente la transición en los talleres artesanales desde la fabricación a la reparación.

Cambios internos en la naturaleza del trabajo

Preguntamos a los artesanos si su trabajo principal era la fabricación o la reparación, o si eran igualmente importantes. Hasta cierto punto esto mide la relación entre artesanos fabricantes y artesanos de servicios en un momento dado, pero en el transcurso del tiempo nos da un indicio de cualquier cambio entre fabricación y servicios. La pregunta, por supuesto, no tiene sentido para los dueños de peluquerías y salones de belleza puesto que ellos se dedican claramente a prestar servicios personales, antes que a realizar actividades de fabricación o reparación. Por lo tanto, se los ha eliminado de la información que se va a discutir.

La importancia de la actividad manufacturera artesanal ha ido en constante descenso desde 1975 (tabla A.3.6). Por otra parte, solamente ha habido un ligero aumento del porcentaje que declara que el trabajo de reparación es más común que el de producción de bienes, pero esto fue suficiente para ubicar la reparación por encima de la fabricación como el tipo de trabajo artesanal más importante en 2015. Sin embargo, la creciente importancia de la reparación se expresa también en el hecho de que el mayor incremento ha sido en el número de artesanos para los que la producción y la reparación son igualmente importantes (figuras A.3.4 y A.3.5). La proporción de artesanos que entra en este grupo es ahora tres veces mayor que en 1975. La producción artesanal se está erosionando gradualmente y las actividades de reparación son cada vez más frecuentes; este cambio en el tipo de trabajo realizado por los artesanos es estadísticamente muy significativo.¹³

El decrecimiento de la manufactura artesanal comenzó con el ajuste estructural, pero no ha terminado. En el caso de algunas actividades, esta disminución se intensificó con la globalización, ya que los artesanos pasaron a convertirse en agentes locales para la reparación de productos de manufactura global en algunos sectores. Estos no pueden competir con la manufactura china, pero el volumen y la baja calidad de algunos de los bienes importados crea un nuevo espacio económico para las actividades de reparación. Vimos que la disminución del número de artesanos no estaba distribuida uniformemente

¹³ Chi-cuadrado = 49.1365; 8 grados de libertad; valor p = 0.0000.

entre todas las actividades artesanales: a algunos les iba peor que a otros. Del mismo modo, el paso de la producción a la reparación no fue una experiencia uniforme.

En 1975, los sastres, carpinteros, pintores/publicistas y “otros” eran mucho más propensos a señalar que la mayor parte de su trabajo era la fabricación, mientras que los zapateros, mecánicos y joyeros (que incluían a los reparadores de relojes) ya estaban más involucrados en la reparación que en la producción de nuevos bienes (tabla A.3.7). Con la excepción de los gráficos (que principalmente producían) y los joyeros (que principalmente reparaban), la proporción que decía que su principal actividad era la producción disminuyó entre 1975 y 2015.¹⁴ En el caso de los zapateros, que ya en 1975 tenían más probabilidades de estar reparando zapatos que fabricándolos, la importancia de la actividad de reparación aumentó aún más.

En las tres categorías de artesanos que producen medios de subsistencia (sastres, zapateros y carpinteros), la producción disminuyó en importancia y la reparación aumentó; en todos los casos los cambios fueron sustanciales. Los cambios que se produjeron en las demás actividades artesanales fueron más modestos, pero la orientación del cambio fue la misma. Sin embargo, aunque esta tendencia entre 1975 y 2015 fue similar, no todas las actividades siguieron la misma trayectoria. A través del tiempo, el recorrido de las diferentes actividades no fue ni uniforme ni unidireccional.

La disminución en la proporción de aquellos artesanos que afirman dedicarse principalmente a la producción comenzó entre 1982 y 1995, durante la primera fase de ajuste estructural del neoliberalismo en el Ecuador. Esta reducción se aceleró en la segunda fase de la crisis del neoliberalismo, entre 1995 y 2005. A lo largo de este período, como veremos en el capítulo 4, a los propietarios de pequeñas empresas se los definía como empresarios, se les identificaba con el futuro del capitalismo y se elaboraban medidas de política y programas para apoyar su expansión en empresas capitalistas más grandes. A pesar de la teoría y las

¹⁴ Como veremos más adelante, el caso excepcional de los joyeros se explica por el hecho de que relojes desechables baratos han sustituido a aquellos más caros que probablemente sí merecían ser reparados. La reparación de relojes se ha vuelto más costosa que su sustitución.

medidas de política derivadas de ella, los artesanos fabricantes se redujeron y aumentaron aquellos que reparaban bienes capitalistas vetustos.

Sin embargo, hay dos puntos que debemos señalar aquí. En primer lugar, la relación entre la situación macroeconómica y las microcircunstancias de los artesanos no fue sencilla. Para algunos artesanos hubo cambios internos en el tipo de trabajo que realizaban, que modificaron estas tendencias generales. La dinámica de algunas de estas actividades estaba relacionada con la evolución de la tecnología. En segundo lugar, esta disminución de la importancia de la producción continuó durante el período anti neoliberal, entre los años 2005-2015, cuando los artesanos fueron sometidos a las presiones de la competencia china y la globalización.

En el contexto de una economía en crecimiento, basada en los recursos excedentes de las exportaciones petroleras, y ante una compleja agenda política internacional –incluyendo el ajuste estructural, el predominio de la teoría económica neoliberal, las crisis financieras periódicas y la globalización del libre mercado– los artesanos de Quito se redujeron y se reestructuraron. En este proceso, los productores artesanales de medios de subsistencia decrecieron dramáticamente en estos 40 años, a pesar del crecimiento general de la economía; mientras que otros artesanos, como mecánicos y técnicos eléctricos, persistieron para cubrir las necesidades de reparación de los consumidores de bienes de producción capitalista.

Esto ha llevado a la permanente reestructuración de talleres, aunque el proceso no ha sido ni uniforme ni lineal. Algunos se han visto particularmente afectados por la evolución de la tecnología (gráficos), por el surgimiento de cambios sociales adversos (joyeros) o por el exceso de capacitación (peluqueras). Todos los sectores artesanales sintieron el impacto de la inflación, el colapso bancario, la dolarización y la globalización que originó importaciones baratas desde China.

A lo largo del período, algunos artesanos sobrevivieron o incluso prosperaron. Los más afortunados han sido aquellos antiguos supervivientes en sus oficios, pero sigue siendo difícil para los artesanos sobrevivir a la transformación global. Las actividades que hace algún tiempo habrían proporcionado empleo estable han disminuido; en ocasiones se quedan los maestros artesanos trabajando solos, dependientes de la

lealtad de sus clientes que todavía viven, quienes a su vez son también ancianos y están al final de sus vidas. Como veremos, esos artesanos se aferran a su profesión, con orgullo, pero no son empresarios en el sentido schumpeteriano. Tampoco lo son los emprendimientos que se dedican principalmente a la reparación. No son creadores de productos o procesos innovadores. Su trabajo está condicionado por fabricantes de productos que necesitan ser reparados. La naturaleza de su trabajo está incorporada en el diseño de los artículos defectuosos durante el proceso de producción, predeterminado por el productor capitalista de, por ejemplo, el vehículo, la lavadora o la computadora. Hay pocas posibilidades para la creatividad o la innovación de un nuevo producto, proceso o ruta al mercado y, como veremos en el capítulo 13, los artesanos no buscan expandirse ni crecer para convertirse en empresas más grandes y exitosas.

Los cambios que se produjeron entre 1975 y 2015 son el resultado de diferentes presiones sobre distintos tipos de actividades artesanales. La presión sobre cualquier actividad también puede cambiar con el tiempo. No obstante, hay tendencias claras en la mayoría de los casos; la principal es la tendencia a la baja de la actividad manufacturera. La proporción entre fabricación y reparación ha ido cambiando, así como también la rentabilidad de estas actividades. Los principales factores dinámicos externos pueden ser la tecnología, la competencia local y global, las decisiones de planificación urbana municipal, entre otros; todos ellos afectan al principal factor determinante interno, que es la rentabilidad relativa de la producción, la reparación y las ventas. En el próximo capítulo examinaremos más de cerca algunas de las fuerzas externas antes de volver a estudiar con más detalle la dinámica interna de los talleres artesanales.

Capítulo 4

Neoliberalismo en el Ecuador

Como indicamos brevemente en el capítulo 1, durante los 40 años de este estudio, la economía política del Ecuador ha experimentado varias transformaciones. La agenda reformista de la dictadura militar encabezada por el general Guillermo Rodríguez Lara después de 1972 fue seguida por el golpe de Estado de derecha que lo sustituyó. Un gobierno socialdemócrata reemplazó a los generales y fue seguido por una serie de gobiernos de centro, derecha e izquierda que adoptaron políticas económicas neoliberales, antes de que el gobierno antiglobalización de Rafael Correa llegara al poder en 2007.¹ A lo largo de estos años, el Ecuador siguió siendo un país de ingresos medios (Domínguez y Caria 2016), pero se produjeron cambios significativos en el contexto económico nacional e internacional, que afectaron la estructura general de la producción artesanal y la naturaleza de sus relaciones internas de producción e intercambio.

Antes de adoptar políticas neoliberales a principios de los 1980, el modelo de desarrollo económico del Ecuador fue el de la sustitución de importaciones que prevaleció en América Latina en las décadas de 1960 y 1970, basado en el trabajo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y que auspició el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en el Ecuador en los 1970. Este

¹ La historia política del Ecuador se caracterizó por los vaivenes entre dictadura y democracia desde la Independencia hasta la elección de Roldós en 1979.

modelo priorizaba el desarrollo industrial para el consumo nacional, que se apoyaba en subsidios para bienes de capital y materias primas, tasas de interés reducidas y un tipo de cambio oficial sobrevaluado. Tras el descubrimiento de petróleo en la región amazónica del Ecuador, en el contexto de un sistema bancario internacional que buscaba oportunidades de bajo riesgo para el dinero proveniente del petróleo del Medio Oriente, el país se vio envuelto en una crisis de deuda externa (CELA et al. 2004). En los 1980, la respuesta del sistema financiero internacional y de una serie de gobiernos ecuatorianos fue tratar de “estabilizar” la economía e introducir un ajuste estructural. En los 1990, se introdujeron nuevos cambios estructurales con el fin de promover el nuevo modelo de producción para el mercado externo. En este capítulo veremos el rotundo fracaso de este modelo neoliberal y empezaremos a considerar el impacto que tuvo en las microempresas artesanales.

Hay coherencia entre los períodos identificados en el estudio y las fases de la economía política en los años comprendidos entre 1975 y 2015. Como sugerimos en el capítulo 1, los principales períodos pueden describirse como: bonanza petrolera (1975-1982); neoliberalismo y ajuste estructural (1982-1995); globalización y crisis del neoliberalismo (1995-2005); y antiglobalización y socialismo populista antineoliberal (2005-2015). Estos períodos reflejan las transformaciones nacionales e internacionales del panorama económico, social y político. La teoría neoliberal dominó entre los años 1982 a 2005.

En este capítulo, señalaremos los aspectos fundamentales del impacto de la ideología y la práctica neoliberales en el desarrollo del Ecuador durante los principales períodos de la investigación. Debemos señalar que los gobiernos no prestaron atención, ni en la fase de diseño ni en el análisis posterior, al impacto de los programas de ajuste estructural en el sector informal. Se supuso que los microempresarios de todo tipo se beneficiarían de la reducción del tamaño del Estado y de la apertura del mercado. Reflexionaremos sobre el impacto negativo en las microempresas que, se nos dijo, son el futuro del capitalismo en las economías en desarrollo.

Neoliberalismo

Las principales afirmaciones de la economía neoliberal con respecto a la generación y distribución de la riqueza son las siguientes:

- El mercado libre es el medio más eficiente para *generar* riqueza.
- La principal razón por la cual la riqueza no se genera tanto como podría es la interferencia del gobierno en el mercado mediante regulaciones y burocracia, lo cual limita a quienes crean riqueza.
- El mercado libre (a través de su “mano oculta”) es la forma más eficiente para *distribuir* la riqueza.
- La principal razón por la que la riqueza generada no se distribuye más uniformemente es también por la interferencia del gobierno en el mercado.

Los liberales nos aseguran que, sin intervención, el mercado garantizará que la riqueza se filtre hacia abajo. La manera de alcanzar un mercado libre es aumentar el papel del sector privado en la economía, reducir el papel del Estado, apoyar el libre comercio, privatizar los activos del Estado, recortar el gasto público, imponer austeridad fiscal, desregular la actividad económica, reducir la tributación de las empresas y, en la medida en que se requieran impuestos (para apoyar a las fuerzas armadas, por ejemplo, o para proporcionar los niveles mínimos de educación y salud que se necesitan para sustentar el crecimiento del sector privado), aumentar los gravámenes sobre el consumo personal. La creencia radical en el peligro de que las políticas redistributivas igualitarias conducen a recortes en los gastos de servicios públicos, en paralelo con la asignación de escasos recursos públicos solamente para los más necesitados.

La hegemonía del pensamiento neoliberal legitima grandes disparidades en la riqueza, fomenta el dominio del Estado por parte del capital, justifica la comercialización de prácticas “antiéticas”, como la venta de órganos humanos y la degradación del medio ambiente, privatiza los bienes públicos socializados y reduce los derechos colectivos de acceso a los beneficios del Estado de bienestar. Lo ético, lo político, lo cultural y lo social se reducen a un índice económico que no es más detallado que una hoja de contabilidad. Toda actividad humana está financiada.

La competencia es todo, es sin duda buena, y la reciprocidad, fuera de la familia, es un problema.

Puesto que el neoliberalismo es coherente con los intereses de la clase dominante, no se lo reconoce como una ideología. Se supone que es una posición económica científica y el único marco racional para analizar los “hechos” socioeconómicos. Harvey (2005) argumenta que la finalidad del neoliberalismo a nivel internacional es restaurar el poder de la clase dominante global, penetrando en la conciencia cultural; que el Estado neoliberal crea las condiciones para la aprobación nacional de los valores de la identidad neoliberal; y que las libertades que el neoliberalismo promueve son las libertades de la clase dominante global “para restaurar el poder de las elites económicas” (Harvey 2005, 19). Sin embargo, en cualquier país, la élite, o la clase dominante, no siempre está unida o claramente definida. En un país como el Ecuador, por ejemplo, siempre ha estado dividida y en conflicto. Con el tiempo cambia y el control del poder se desplaza de una fracción a otra. Las divisiones y los conflictos dependen de quién tenga el control de la política económica. El cambio de posición ecuatoriana con relación al sistema económico internacional ha tenido un profundo efecto en su desarrollo. Los perjudicados en el proceso han sido los marginados pobres que han estado sometidos a las poderosas fuerzas económicas del neoliberalismo durante décadas.

Neoliberalismo en el Ecuador

El tránsito del Ecuador de país agroexportador disminuido a exportador de petróleo miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), fue una bendición y al mismo tiempo una maldición. Fue una bendición porque ofreció al Ecuador una nueva fuente de ingresos en dólares y un medio para salir de su histórica pobreza; y fue una maldición porque hizo al país presa del sector financiero internacional, lo que aseguró que se convirtiera en una de las primeras víctimas de la ideología neoliberal en el mundo en desarrollo. En toda América Latina, el crecimiento de la deuda pública dio lugar a una crisis de endeudamiento que se caracterizó por el aumento de las tasas de interés internacionales, la

repentina fuga de capitales y el cierre de los mercados financieros internacionales. La transferencia neta de capital, que hasta ese momento había sido interna, se volvió en un flujo hacia afuera. Las economías de América Latina que habían dependido del financiamiento externo para impulsar su desarrollo tuvieron que hacer frente a dificultades relacionadas con el servicio de la deuda y la búsqueda de recursos internos para la inversión. Una consecuencia, según el Banco Interamericano de Desarrollo, fue que en toda la región se redujeron los niveles de vida y la estabilidad de empleo de la fuerza laboral (CELA et al. 2004).

En el Ecuador, el crecimiento de la deuda pública estaba en el centro de la lucha por el control del Estado. Sin embargo, esta lucha por el poder político no tenía tanto que ver con la reducción de la deuda como con el control del destino de los fondos prestados y la decisión de quién debía pagarlos. Esto ocurría en medio de una disputa de intereses entre las diferentes clases sociales y regiones. Durante un corto período, después de que un golpe militar llevara al poder al general Rodríguez Lara en 1972, las masas marginales fueron los beneficiarios elegidos. Después de la caída de Rodríguez Lara en 1976, poderosas fracciones de las clases dominantes se redujeron sus propios impuestos y eliminaron del gasto público aquello que disminuía el costo de vida de los marginados pobres, incluyendo los artesanos.

Cuando llevamos a cabo la primera parte del trabajo de campo para este estudio, en 1975, había un ambiente de confianza creciente sobre el potencial de desarrollo del Ecuador. Sin embargo, a medida que los nuevos ingresos petroleros aumentaban el atractivo del Ecuador para el sistema financiero internacional, puesto que se lo consideraba un lugar relativamente seguro para la inversión, el crecimiento de los principales indicadores de la economía se desaceleró. En 1975, bajo el gobierno de Rodríguez Lara, debido al aumento de los ingresos petroleros, la deuda externa del país era de 457 millones de dólares, es decir, el 5,9 % del PIB (tabla A.4.1), y el costo del servicio de la deuda estaba disminuyendo. Sin embargo, el hecho de que la relación entre la deuda total y el PIB haya disminuido al aumentar los ingresos del petróleo era una señal positiva para los banqueros internacionales. Los ingresos petroleros proyectados del Ecuador alentaron tanto al gobierno como a los banqueros a aumentar el volumen de endeudamiento público. Después de 1975, la deuda externa aumentó dramáticamente (Salgado 1987).

Cuando el gobierno reformista del general Rodríguez Lara fue derrocado por un triunvirato militar en 1976, el gobierno emprendió una política de “endeudamiento agresivo”. El nuevo gobierno también definió políticas a favor de los intereses de las élites costeñas y serranas que la administración de Rodríguez Lara había tratado de controlar. En los tres años de dictadura militar de derecha, la deuda pública casi se triplicó y la relación entre la deuda y el PIB se duplicó. Entre 1975 y 1982, los años de la bonanza petrolera, la tasa media de crecimiento anual de la deuda pública fue del 41 % y el crecimiento de la relación entre la deuda y el PIB fue del 23 % anual (tabla 4.1).

Tabla 4.1. Ecuador: indicadores económicos seleccionados, 1975-2015
Tasas promedio de crecimiento anual (US dólares de 2007)

	PIB	Consumo público	Producción manufacturera	Textiles, ropa y cuero	Exportaciones
1970-1975	9,4	15,4	9,8	12,5	33,2
1975-1982	4,0	4,0	7,7	6,7	1,4
1982-1995	2,7	1,1	3,4	1,5	7,8
1995-2005 ^b	3,0	0,9	2,4	1,2	4,2
2005-2013	4,3	8,0	4,1	2,0	2,2

	Exportaciones agrícolas tradicionales	Exportaciones de petróleo	Importaciones	Deuda pública ^a	Relación deuda pública/PIB ^a
1970-1975	11,1	262,7	15,8	n.d.	n.d.
1975-1982	9,6	14,6	4,8	40,8	23,0
1982-1995	11	0,0	1,5	7,2	5,6
1995-2005 ^b	-0,4	14,4	4,7	-1,3	-6,4
2005-2013	n.d.	12,2	5,7	2,2	-6,3

Fuentes: tablas del apéndice en línea: A.4.1 (GDP, deuda); A.4.10 (gasto público); A.4.9 (manufactura); A.4.14 (textiles); A.4.15 (exportaciones, importaciones); A.4.16 (exportaciones trad.) y A.4.17 (exportaciones de petróleo).

^a Después del año 2007, la metodología contable cambió. El BCE recalculó la deuda con la nueva metodología a partir de 1990.

^b El país no tuvo capacidad de endeudamiento entre 1999 y 2003, luego de lo cual el PIB se recuperó.

Esta expansión del endeudamiento fue el resultado de la inundación de petrodólares en la economía mundial. Los bancos internacionales incrementaron sus préstamos al Ecuador, no solamente por los futuros ingresos del petróleo, sino también por la codicia de algunas personas. Gran parte de la deuda estuvo relacionada con la corrupción, en tanto los ministros desviaban el 0,5 % de los préstamos contratados como comisiones a su favor, con la connivencia de la banca internacional y las empresas de construcción. Esto aumentó la deuda ecuatoriana e hizo inevitable el futuro colapso. El país no tenía la capacidad institucional para resistir esta combinación de factores nacionales e internacionales.

Cuando el triunvirato militar entregó el poder político al nuevo gobierno democráticamente electo de Jaime Roldós en 1979, la estructura de la nueva deuda contraída era completamente diferente a la de cinco años atrás. Los organismos internacionales habían cedido el paso a los bancos privados. En 1974, los organismos financieros internacionales multilaterales habían sido responsables del 92,9 % de la nueva deuda externa del Ecuador, pero en 1979 su participación se había reducido a solamente el 13,1 %. En el mismo período, la participación del sector bancario privado en el endeudamiento anual del Ecuador aumentó del 2,0 % al 70,9 % (Hurtado 2002, cuadro 2, 250). Este cambio trajo consigo tasas de interés más altas, períodos de reembolso más cortos, cambio de la inversión en infraestructura a otros tipos de gasto público, muchos de los cuales nunca se materializaron, y un aumento de la corrupción (Hurtado 2002, 24).²

Las tasas de interés internacionales aumentaron y, a medida que la deuda del Ecuador crecía, el país corría cada vez más riesgo de caer en mora, lo que hacía que las tasas de interés para el Ecuador fueran aún más altas. A medida que las tasas de interés aumentaban, había que contraer más préstamos para pagar las deudas anteriores, lo que creaba una espiral ascendente en los costos nacionales y una espiral descendente perversa para la economía ecuatoriana. En 1982, el servicio de la deuda representaba más del 70 % de los ingresos por exportaciones, lo que equivalía a casi la mitad del PIB del país (Salgado 1987). El PIB del

² Para entonces, el ministro de Finanzas de los dictadores militares había huido al exilio en Londres para jugar polo con sus amigos banqueros y evitar los cargos por corrupción en su país.

Ecuador empezó a disminuir en 1982 y ese mismo año se iniciaron las políticas de ajuste, con un aumento de las tasas de interés, la creación de dos mercados oficiales de tipos de cambio y la devaluación.

Fue en esta época cuando comenzó un notable crecimiento del poder global del FMI y el Banco Mundial, lo que dio a estas instituciones una influencia sin precedentes sobre las políticas económicas de los gobiernos del mundo en desarrollo (Killick 1996). La “condicionalidad” llegó a ser más y más importante. Las condiciones previas y los criterios de rentabilidad relacionados con el ajuste estructural eran impuestos a gobiernos, antes de que estos pudieran acceder al financiamiento de dichos organismos internacionales. El Ecuador se incorporó a este sistema relativamente pronto, con considerables efectos adversos en sectores clave de la economía nacional entre 1982 y 1995.

Las deudas adicionales que se contrajeron y las comisiones que se pagaron iban a acechar el desarrollo económico del Ecuador en los próximos 30 años. El empleo en el sector público se había duplicado con creces en los 1970, los presupuestos familiares se financiaban con subsidios para alimentos, el gobierno imponía precios bajos a otros bienes de consumo, las fuerzas armadas se rearmaban, el dinero se inyectaba en los gobiernos provinciales y municipales y los salarios en los sectores público y privado aumentaban.³ Un movimiento sindical revitalizado presionaba al alza de salarios para un creciente número de empleados públicos. La deuda pública favoreció el consumo privado y el sector privado respondió con un aumento de la deuda privada que duplicó el crecimiento de la deuda del sector público. A pesar del ajuste estructural, entre 1980 y 1989, la deuda externa pública se triplicó y su relación con el PIB subió del 20 % al 82 % (tabla A.4.1 y Hurtado 2002, 28).

Todas las clases sociales, incluyendo la oligarquía, los militares y las masas marginales, se acostumbraron a los niveles elevados de gasto público. Nadie quería volver a la pobreza anterior al petróleo de los 1950 y 1960 y, con los nuevos ingresos, podrían haber esperado una mejora progresiva en

³ Algunas de las inversiones del Estado fueron en carreteras, energía, educación, vivienda, agua y saneamiento urbano. El gobierno proporcionó subsidios para electricidad, combustibles y telefonía. Invirtió en la producción, transporte y refinación de petróleo y apoyó la inversión en el sector privado a través de créditos baratos del Banco de Fomento, el Banco Central y Corporación Financiera del Ecuador (COFIEC).

sus vidas. Cuando se eligió el nuevo gobierno democrático izquierdista de Jaime Roldós en 1979, estas expectativas hicieron difícil enfrentar la crisis de la deuda que se había salido de control. En lugar de un crecimiento progresivo, se impuso el neoliberalismo, la austeridad y el ajuste estructural, con el fin de que los bancos internacionales no sufrieran pérdidas.

Roldós se resistió al creciente dominio de los economistas neoliberales que estaban adquiriendo importancia internacional, pero murió en un accidente de avión en 1981. Él fue el primero de una serie de gobernantes problemáticos del tercer mundo que murieron en misteriosos accidentes aéreos en el decenio de los 1980, entre ellos Omar Torrijos de Panamá (1981), Zamora Michel de Mozambique (1986) y Muhammad Zia-ul-Haq del Pakistán (1988). Muchos ecuatorianos creen que “el presidente Jaime Roldós Aguilera fue asesinado” por agentes de la CIA (Galarza 1982, 5) como parte de la Operación Cóndor en América Latina.⁴ No es coincidencia que cuando el demócrata cristiano Osvaldo Hurtado tomó el poder después de su muerte, el ajuste estructural y otras políticas neoliberales se implementaron decididamente en el Ecuador.

Contexto político del neoliberalismo⁵

Hurtado había ocupado durante dos años la vicepresidencia del populista gobierno de Roldós, tiempo durante el cual el Congreso había duplicado el salario mínimo, aumentado los sueldos de los maestros y otros trabajadores del sector público e incrementado los presupuestos de los gobiernos locales; pero desde su punto de vista, este fue un período en el que las “inevitables” medidas políticas de ajuste se retrasaron por “razones políticas” (Hurtado 2002, 105). Hurtado identificó correctamente la inminente crisis de la deuda, pero aceptó sin dudar que el sistema bancario internacional debía ser protegido. Sus acciones confirmaron que pensaba que las exigencias de los bancos tenían prioridad sobre las necesidades de cualquier gobierno. Hurtado asumió que las exigencias

⁴ www.telesurtyv.net/english/news/Operation-Condor-Docs-Show-US-Wanted-to-Rig-Election-in-Ecuador-20161217-0013.html

⁵ Para los eventos clave, véase la tabla A.4.2.

de los bancos, cuyos préstamos no regulados y temerarios y cuya perversa corrupción habían contribuido al problema, debían ser atendidas.

El primer mensaje de Hurtado al asumir la presidencia fue que el país debía prepararse para la austeridad. Había que reducir la deuda y el mecanismo incluía la reducción del gasto público, la eliminación de subsidios y el aumento de impuestos. Ante la oposición de todos los grupos sociales y económicos importantes del país y en contra de los consejos de la mayoría de los economistas ajenos a la Escuela de Chicago, se introdujeron políticas de ajuste neoliberal. El resultado en el próximo decenio fue un nuevo aumento de la deuda externa del sector público y un aumento de la relación entre la deuda y el PIB.

El llamado Programa de Estabilización Económica y Social de Hurtado introdujo el ajuste económico y preparó el camino para el aumento de impuestos, la eliminación de los subsidios al trigo y reducciones para los de la leche, el azúcar, el arroz, la gasolina, el diésel y el gas; el aumento de los precios de los servicios públicos como electricidad, teléfonos y transporte público; el aumento de los impuestos al alcohol y tabaco; la reducción del gasto público; la prohibición de nuevos contratos en el sector público; la limitación de la contratación de nuevos empleados públicos excepto en las áreas de salud, educación y policía; la devaluación y el reconocimiento de la realidad de dos tipos de cambio para la moneda; la prohibición de importaciones de bienes de lujo como vehículos, y la renegociación de la deuda (Hurtado 2002, 114-19). Aumentaron las tasas de interés, se devaluó la moneda y el FMI tomó el control de la economía.

Un efecto de la negociación con el FMI sobre el ajuste estructural fue que la procedencia de la deuda se trasladó del sector bancario privado a los organismos internacionales multilaterales y bilaterales. Después de la introducción de las medidas de ajuste neoliberal en 1982, un gobierno tras otro siguió una estrategia similar, en mayor o menor medida (Acosta 1996).

Los primeros pasos de Hurtado hacia el ajuste estructural abrieron el camino a formas más extremas de neoliberalismo que fueron implementadas por el gobierno de León Febres Cordero: reducción del papel del Estado, privatización de los bienes del Estado, promoción de la competencia, fijación de precios a cargo del libre mercado, fomento de

la inversión extranjera, reducción del proteccionismo y restricción de salarios. La “Reaganomía”⁶ había llegado al Ecuador con el apoyo del FMI y del gobierno de EE. UU.

En los años siguientes, bajo el gobierno neoconservador de León Febres Cordero, la oligarquía costeña aceptó gustosa la influencia del FMI y el Banco Mundial, se incrementaron las tasas de interés, la devaluación se convirtió en el principal medio para abordar el problema de la balanza de pagos, se redujo la protección a la producción nacional, cesó el control de los precios al consumidor y se incrementaron los impuestos sobre las transacciones comerciales. No obstante, el déficit presupuestario del Estado aumentó en un 58 % entre 1984 y 1985.

Algunos cambios concretos beneficiaron a la élite agrícola y comercial de la Costa, de la que formaban parte Febres Cordero y sus ministros: se devaluó la moneda para promover las exportaciones, se suprimieron los controles de precios de los productos agrícolas básicos, se redujeron los aranceles a las importaciones y se eliminó la prohibición a la importación de bienes suntuarios. El crecimiento de la industria manufacturera, que había sido a una tasa media anual de casi el 10 % en los 1970, disminuyó en el período entre 1982 y 1984; en todo el período entre 1982 y 1995 fue de solamente el 3,4 % (tabla A.4.3). Al mismo tiempo, el crecimiento de la mano de obra urbana incrementó las cifras del sector informal (Pita 1992; Middleton 2001).

En la presidencia de Febres Cordero, la deuda del país siguió aumentando. Durante sus cuatro años en el cargo, la relación entre la deuda y el PIB casi se duplicó (tabla A.4.1). El gobierno se vio obligado a buscar nuevos créditos externos para financiar sus operaciones, a pesar de la venta de los activos públicos y los recortes en los servicios. Mientras Hurtado pensaba que el principal problema de la economía ecuatoriana era el déficit fiscal, para Febres Cordero era la interferencia del Estado en el funcionamiento del libre mercado (Montúfar 2000). La austeridad continuó,

⁶ El autor se refiere a la política económica del gobierno de Estados Unidos presidido por Ronald Reagan durante la mayor parte de la década de los 1980. Los cuatro pilares de esta política fueron: (1) reducir el crecimiento del gasto público; (2) reducir los impuestos a la renta y a las ganancias del capital; (3) reducir la regulación de la actividad económica; (4) controlar la oferta monetaria y reducir la inflación (NdT).

pero en el contexto de un verdadero neoliberalismo, a través de recortes en el gasto público en áreas que estaban destinadas a aliviar las graves condiciones de pobreza y desigualdad. Conforme al discurso de libertad y capacidad de elección del individuo, y después de determinar que el principal problema de la economía ecuatoriana era la interferencia y la regulación del Estado, la aceptación de la doctrina del libre mercado promovida por el FMI fue una condición previa para el mayor endeudamiento del país. La austeridad de Hurtado había dejado una tasa de inflación del 23 % que había aumentado al 63 % cuando Febres Cordero dejó el poder en 1988 (Hurtado 2002, 132).

La corrupción y el clientelismo abundaron en los tiempos de Febres Cordero: los dineros del Estado eran sustraídos por sus ministros y otra parte importante se desviaba a los negocios de los partidarios del presidente. El dinero era transferido del Banco Central a compañías privadas; el Banco Nacional de Fomento se quedó sin recursos, al punto que debió endeudarse para poder continuar sus operaciones. El aumento del gasto público dejó la economía en un estado de caos (Thoumi y Grindle 1992, 65) pero también alimentó el voraz apetito por dinero de la oligarquía costeña.

Los temores expresados por Rodríguez Lara, cuando dio su golpe militar en 1972 para detener la lucha de la oligarquía por captar la nueva riqueza petrolera, se habían confirmado parcialmente con el comportamiento del gobierno militar que le siguió en 1976, pero se hicieron plenamente realidad con el gobierno de Febres Cordero en la década de los 1980. El compromiso de Rodríguez Lara con los “marginados” se había reducido a un breve paréntesis en la lucha por el poder en el Ecuador entre las élites de la Costa y la Sierra. Rodrigo Borja, del partido Izquierda Democrática, asumió la presidencia en 1988, en representación del ala centro-izquierdista de la clase dirigente serrana. Él era crítico del neoliberalismo (Borja 1982) y entre los miembros de su partido había socialdemócratas que se habían beneficiado de la expansión del sector público en los 1970, pero la austeridad continuó.

El enfoque de Borja para controlar la inflación y hacer frente a una deuda externa ingente y a un déficit fiscal récord fue más gradualista, pero se eliminaron los subsidios para las necesidades básicas y se elevó sustancialmente el precio de la gasolina y la electricidad. En el primer

año de su gobierno, la inflación siguió aumentando, el PIB disminuyó, el tipo de cambio se deterioró y la deuda externa del sector público creció, al igual que la relación entre la deuda y el PIB (tabla A.4.1). Borja fue elegido con una plataforma antineoliberal, pero sus políticas siguieron esta orientación teórica, lo que añadió una nueva dimensión a la práctica neoliberal. En su primer año introdujo *El Shock*, que significó un serio cambio económico, seguido de ajustes graduales a lo largo del tiempo. Inmediatamente, el precio de los combustibles aumentó en un 100 % y hubo considerables incrementos en los costos de otros bienes y servicios sobre los que el gobierno todavía tenía control: electricidad, transporte, teléfonos, leche, aceite de cocina, trigo y algunos medicamentos. El sucre se devaluó en un 56 %. Se introdujeron políticas monetarias para contener la inflación y Borja firmó una carta de intención con el FMI para asegurarse de que sus políticas estuvieran de acuerdo con la filosofía neoliberal de la organización. Trató de convencer a la opinión pública de que el FMI y el Banco Mundial no tenían influencia sobre su gobierno, pero continuó con su modelo neoliberal (Thoumi y Grindle 1992, 72-74).

La relación entre la deuda y el PIB siguió aumentando. De una tasa promedio anual de un 29 % durante la presidencia de Hurtado pasó al 65 % bajo Febres Cordero y hasta el 76 % durante el período de Borja en el poder. El dólar estadounidense, que en 1975 equivalía a 25 sucres y en agosto de 1992 a 488 sucres, cuando Borja asumió la presidencia, se elevó a 1675 sucres cuando este dejó el cargo (Hurtado 2002, 142). La tasa de inflación del 63 % que heredó Borja se mantuvo persistentemente alta en un 52 %, y aumentaba nuevamente. A pesar de la retórica, el legado de Borja fue el desempleo, la pobreza y una mayor concentración de la riqueza. Hubo una disminución de los salarios reales, el ingreso per cápita, el gasto social, el gasto en educación per cápita y la educación como proporción del PIB (Hurtado 2002, 142-3). Esta serie de ajustes económicos neoliberales aumentó la carga sobre aquellos quienes menos podían soportarlo.

Las políticas neoliberales de Hurtado, Febres Cordero y Borja redujeron la demanda de la economía y contribuyeron al declive de la producción artesanal. Al mismo tiempo, la ideología promovía el “espíritu empresarial” del sector informal pero, como veremos, esto fue en vano.

La puesta en práctica de la teoría neoliberal continuó en medio de un período de permanente agitación social, política y económica hasta 2005. A partir de 1995, con la aceleración de la globalización, el Ecuador entró en una nueva fase de inestabilidad económica. Entre los años 1995 y 2005, hubo ocho presidentes en el país, principalmente protagonistas de corte “neopopulista” en el mundo de la “informalidad política” (Verdesoto 2014), quienes eran, sin embargo, defensores a ultranza del libre mercado que no cuestionaban la doctrina económica neoliberal dominante. Entre 1995 y 2005, el país experimentó la hiperinflación, el sector financiero colapsó en 1999 y, en el año 2001, el sucre fue sustituido por el dólar estadounidense como moneda nacional. El modelo neoliberal en el Ecuador estaba en medio de una grave crisis.

Colapso neoliberal

El fracaso del sistema bancario comenzó en 1998 y esto llevó a la congelación de las cuentas en marzo de 1999 y al cierre de dos tercios de las instituciones financieras de la nación (Romero C. 2004). En 1999, el PIB disminuyó un 4,7 %. La industria manufacturera se derrumbó en 1999 y, después de que China se adhiriera a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2001, el país se inundó de productos chinos baratos que socavaron la producción de bienes de consumo artesanales.

En 1999, al disminuir la producción, la deuda se disparó como porcentaje del PIB; pasó del 47 % en 1998 al 70 % (tabla A.4.1). La deuda del Ecuador representó el 366 % de sus ingresos por exportaciones en 1999 (en comparación con 1975, cuando esta cifra era solamente el 57 %) (Hurtado 2002). La inflación, que había fluctuado entre el 22 % y el 31 % entre 1995 y 1998, aumentó al 42 % en diciembre de 1999. El país experimentó una disminución del valor del sucre frente al dólar del orden del 200 % en 1999 y, en un solo mes, en diciembre de ese año, se redujo en un 25,7 % (Salgado 2001, 83-4). El dólar, que a principios de 1999 estaba valorado en 6825 sucres, cerró el año en 20 243 sucres. Fue en este contexto que se introdujo la dolarización el 10 de enero del 2000.

El impacto de la crisis financiera no se repartió equitativamente en toda la economía. Los grandes prestatarios con estrechos vínculos

con los bancos se beneficiaron particularmente, mientras que los pequeños depositantes, como los artesanos, resultaron perjudicados (Halac y Schmukler 2003). El gobierno creó la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) en diciembre de 1998 para devolver los depósitos perdidos por el cierre de 16 organizaciones financieras. La AGD proporcionó una “*garantía explícita para las obligaciones relacionadas con el comercio internacional*” y prácticamente para todos los depósitos de los bancos tomados por la AGD para su resolución” (Halac y Schmukler 2003, 9, cursivas añadidas). Los ricos pudieron aprovecharse de ello transfiriendo fondos fuera del país, lo que agravó la situación de las microempresas. Los inversionistas con acceso a cuentas en el exterior obtuvieron una compensación del gobierno y ganancias sobre el capital, pero las pequeñas empresas sufrieron pérdidas de capital.

En 1999, los depósitos en dólares en el país cayeron en un 15 %, mientras que los depósitos en dólares en el exterior aumentaron al 52 %. “Los grandes depositantes en el exterior retiraron la mayoría de los fondos a medida que se acercaba la crisis, [mientras] que los pequeños depositantes locales que no retiraron su dinero sufrieron la congelación de depósitos y la dolarización de sus fondos” (Halac y Schmukler 2003, 20). La AGD se aseguró de que los depósitos en el sistema bancario privado estuvieran cubiertos al 100 % por el Estado, pero cuatro años más tarde había 103 millones de dólares de pequeños depósitos por liquidar. Además, la dolarización de los fondos los convirtió a 25 000 sucres por dólar, en lugar de la tasa de cambio previa al congelamiento que era de 10 090 por dólar; esto significó que los pequeños depositantes perdieron más del 60 % del valor de sus ahorros.

El congelamiento también se aplicó a la mayor parte de depósitos en filiales internacionales de bancos locales, aunque una vez afuera podían estar más protegidos. Entre agosto de 1998 y diciembre de 1999, el Banco Central del Ecuador proporcionó 2300 millones de dólares de asistencia en materia de liquidez a los bancos locales. Al parecer, los bancos locales estaban transfiriendo esos fondos a sus filiales en el exterior, “lo que permitía a los grandes depositantes sacar sus fondos del sistema” (Halac y Schmukler 2003, 21). Hubo una fuga de capitales de alrededor de 730 millones de dólares en 1999 y una caída de 1600 millones de dólares en los depósitos “offshore” durante ese año, lo que

indica una transferencia de fondos fuera de las filiales ecuatorianas en el exterior.

Algunas empresas muy vinculadas a los bancos obtuvieron grandes ganancias sobre el capital. Se beneficiaron de condiciones de préstamos preferenciales, que les permitieron transferir sus riesgos al erario público y emerger de la crisis no solamente relativamente ilesos sino, en algunos casos, hasta con ganancias. Los conglomerados financieros e industriales vinculados a las élites serranas y costeñas eran dueños de los bancos más grandes del Ecuador. Esta oligarquía incluía a las familias más ricas del país, cuyos negocios se financiaban a través de créditos preferenciales. La cartera de préstamos de los bancos se concentraba en un pequeño número de grandes empresas vinculadas y hay pruebas de que estos préstamos aumentaron a medida que se acercaba la fecha de la absorción por parte de la AGD. Halac y Schmukler (2003, 27-8) lo explican:

Anticipando un rescate del gobierno, los bancos se aprovecharon y concedieron grandes préstamos baratos a sus empresas. Un ejemplo ilustrativo es el de Filanbanco, uno de los bancos más grandes del Ecuador. Los accionistas de Filanbanco, la familia Isaías, habían reprogramado préstamos a 36 empresas de propiedad de la familia antes de perder el control del banco. Estos préstamos tenían plazos especiales de dos a siete años y tasas de interés subsidiadas, y estaban hechos en sucres (cuando la depreciación de la moneda ya estaba bastante avanzada en el Ecuador). También se encontró que 12 días antes de que la AGD tomara el control de Filanbanco, el banco otorgó un préstamo de cerca de 2100 millones de sucres con vencimiento a ocho años y cero intereses a una de las empresas del conglomerado. Después de eso, Filanbanco no solamente transfirió sus pasivos y activos (no recuperables) a la AGD, sino que también recibió más de 500 millones de dólares del gobierno para la recapitalización.

Simultáneamente, a los artesanos se les congelaron los ahorros que luego se convirtieron en dólares, con una pérdida considerable. El gobierno rescató a los dueños de los bancos y a la poderosa élite, y transfirió los costos del derrumbe a personas y negocios que ellos mismos los habían calificado como “empresarios”. En el capítulo 12 veremos que, con el colapso bancario y la dolarización, muchos artesanos perdieron los

ahorros de toda su vida. Sus cuentas en sucres fueron congeladas y, cuando finalmente fueron convertidas en dólares y pagadas, lo habían perdido casi todo.

Después del año 2000, el crecimiento del Ecuador fue uno de los más altos de América Latina y la deuda externa disminuyó en proporción al PIB. Sin embargo, como resultado de la emigración masiva de ecuatorianos a los Estados Unidos y Europa hubo una pérdida neta de 570 000 personas entre el año 2000 y julio de 2003, según las cifras oficiales. Sin embargo, a pesar del crecimiento económico y la disminución de la población, el desempleo se mantuvo persistentemente alto.

A partir de 2005, la economía del Ecuador comenzó a estabilizarse y a crecer. Rafael Correa asumió la presidencia del Ecuador en enero de 2007. Introdujo la renegociación de los contratos con las empresas petroleras transnacionales, creó nuevos bonos asistencialistas, renegóció la deuda del país e intentó redistribuir la riqueza en beneficio de los sectores más pobres de la sociedad. El incremento del precio internacional del petróleo generó ingresos extraordinarios como nunca había tenido el país, parte de los cuales fueron invertidos en la construcción y mejoramiento del sistema nacional de carreteras y en el abastecimiento de energía del país. Como veremos más adelante, entre los años 2005 y 2015, el aumento anual del gasto público fue del orden del 7,5 % (tabla A.4.10).

Detrás de estas tendencias generales de los procesos económicos, sociales y políticos en el Ecuador, hay información más detallada que es importante para comprender el contexto en el que se dio la transformación de las relaciones sociales de producción e intercambio de las microempresas. Los temas macroeconómicos que analizaremos son el crecimiento del PIB y la contribución de la producción petrolera a la economía, el gasto del gobierno, el desarrollo del sector manufacturero (que debería incluir a los artesanos, pero para lo cual no hay datos confiables a nivel nacional) y las exportaciones/importaciones.

En primer lugar, veremos que el crecimiento del PIB fue el más bajo durante los años neoliberales, en particular bajo el ajuste estructural, y que esto no fue solamente debido al nivel de producción petrolera. Luego veremos el vínculo entre el gasto del gobierno y el PIB, antes de discutir el desempeño de los diferentes sectores de la industria y cómo

estos se relacionan con el logro de los objetivos neoliberales establecidos para los microempresarios.

Crecimiento del PIB⁷

El crecimiento y la disminución del PIB del Ecuador ha fluctuado considerablemente de un año a otro desde principios de los 1970 (tabla A.4.4). Las fluctuaciones anuales van desde la tasa de crecimiento más alta, del 14 % en 1973, en que el petróleo comenzó a fluir en grandes volúmenes desde la región amazónica, hasta una caída del 4,7 % en 1999, cuando colapsó el sistema bancario ecuatoriano. Los cambios con relación a los períodos entre encuestas son los siguientes:

1975-1982

Sobre la base de los tres años iniciales de la bonanza petrolera, la economía creció a un promedio del 4 % anual en este primer período entre encuestas, lo cual no tuvo su origen solamente en el crecimiento del sector petrolero. En el último año de este ciclo, después de que el precio del petróleo cayó un 18 % y la producción de petróleo se estancó, el PIB solamente aumentó un 0,6 %.

1982-1995

En este período, hubo también dos años de crecimiento negativo, en 1983 y 1987. En ambos años, el PIB cayó un 0,3 %. En 1983, esto se relacionó con cambios en la política fiscal y en 1987 un terremoto afectó la infraestructura petrolera y causó una disminución de las exportaciones petroleras. Después del desplome de 1987, la economía se recuperó, pero el promedio anual de crecimiento para el período 1982-95 fue solamente del 2,7 %. Durante estos años, cuando la teoría neoliberal fue aplicada entusiastamente por sucesivos gobiernos y cuando la retórica de apoyo a los empresarios fue

⁷ En esta sección las tablas pertinentes del apéndice en línea son A.4.4, A.4.5, A.4.6. y A.4.7.

más intensa, encontramos las tasas de crecimiento más débiles de los cuatro períodos entre encuestas.

1995-2005

Entre los años 1995 y 2005, el crecimiento del Ecuador siguió siendo lento. El país experimentó un crecimiento promedio de solamente el 3,0 % durante estos 10 años. En este período el Ecuador fue golpeado por la crisis del neoliberalismo, con tasas de inflación excesivamente altas, el colapso bancario y la dolarización.

2005-2015

Entre los años 2005 y 2014, el crecimiento volvió a los niveles de los 1970, que fueron superados, con una tasa media anual del 4,4 %, antes de caer al 3,9 % en el decenio que termina en 2015. Hay dos valores atípicos en este período: en 2009, tras el colapso financiero mundial, cuando el crecimiento cayó al 0,6 %, principalmente como resultado de una disminución del 55 % en el valor del barril de petróleo; y en 2011, cuando la tasa de crecimiento del 7,9 % reflejó el aumento del precio del petróleo en el mercado internacional.⁸

Los dos períodos de crecimiento más lento de la economía ecuatoriana fueron precisamente los años en que, impulsado por la política neoliberal, el crecimiento debería haber sido mayor. El valor de las exportaciones petroleras y el precio del petróleo en los mercados internacionales habrían contribuido a ello, pero el precio del petróleo es solamente una parte de la historia.

Petróleo y crecimiento

Desde los 1970, el crecimiento nacional y la situación de los sectores no petroleros de la economía han estado relacionados con el volumen de la producción petrolera en el Ecuador y su precio en los mercados

⁸ Ver tabla A.4.6 y <https://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>

internacionales. Sin embargo, el petróleo nunca ha sido el sector más importante de la economía. Como proporción del PIB, el petróleo alcanzó su nivel más alto en 1973, cuando era del 15 %, pero incluso en esta etapa el valor de la producción petrolera fue menor que el de la producción manufacturera (compárense las tablas A.4.5 y A.4.9).

La relación entre el petróleo y los sectores no petroleros de la economía

Entre 1970 y 1973, el valor agregado de la producción petrolera aumentó casi en un 1500 %. Aunque las implicaciones del crecimiento de los nuevos ingresos petroleros fueron enormes, el desfase entre el aumento del valor de la producción petrolera y su impacto en la economía en general hizo que esta bonanza tardara unos tres años en sentirse más ampliamente. El impacto inicial en la economía en su conjunto puede verse entre 1973 y 1975, cuando hubo un crecimiento de dos dígitos anuales del PIB (tabla A.4.4). Esto se debió en parte al aumento de los ingresos originados en el petróleo, en particular en 1974, pero también al crecimiento del 13 % y el 14 % de los sectores no petroleros de la economía en 1974 y 1975. Esto se produjo al mismo tiempo que la disminución del volumen y valor agregado del petróleo. En cada uno de estos dos años, la producción manufacturera del Ecuador creció a un 15 % anual, como nunca antes lo había hecho, a medida que el aumento de los ingresos petroleros de años anteriores se destinaba al gasto público y privado (tabla A.4.9).

Este crecimiento de la producción manufacturera tuvo un efecto negativo importante en los artesanos informales no contabilizados⁹ que producen bienes de consumo. El resultado no fue que la producción artesanal creciera para satisfacer la nueva demanda. Por el contrario, entre 1975 y 1982, como señalamos en el capítulo 3, la nueva demanda estimuló la inversión de capital en la economía nacional, incluso aquella proveniente de empresas internacionales como Bata, que entraron en

⁹ Las dificultades para la medición de actividades económicas informales se pueden ver en United Nations 2009, *System of National Accounts 2008*, sección 4G y capítulos 24 y 25; ILO 2013a, capítulo 8.

competencia con la producción artesanal local de bienes de consumo. En 1982, el resultado no fue una expansión de empresas artesanales para satisfacer la nueva demanda, ni en el tamaño de empresas ni en número de talleres. Frente a la creciente competencia de las inversiones de capital en la manufactura, incluidas empresas multinacionales de los Estados Unidos y Europa, la producción artesanal de ropa, zapatos y muebles cayó. Sin embargo, el crecimiento de la producción capitalista, como también lo hemos visto en el capítulo 3, ofreció oportunidades a otros artesanos cuya mano de obra pudo ser absorbida por empresas grandes.

En tres de los cuatro años transcurridos entre 1974 y 1977, se produjo una disminución del valor agregado en el sector petrolero, relacionada con la fluctuación de precios y volúmenes. En la década posterior a 1973, el cambio en el valor agregado del petróleo fluctuó entre un crecimiento del 10 % y una disminución del 5 % (tabla A.4.5). Durante todo el período posterior a 1982, la economía no petrolera permaneció estancada, principalmente debido al impacto de las políticas de ajuste estructural en la demanda nacional. Durante los años 1980, hubo una discrepancia entre las fluctuaciones del precio del petróleo, que tendió a disminuir, con la variación del valor agregado del petróleo producido en el Ecuador, que tendió a aumentar (tablas A.4.5 y A.4.6). Esto fue posible gracias a un aumento sustancial del volumen de producción en el Ecuador (tabla A.4.7). Durante la década siguiente, el sector petrolero ecuatoriano estuvo marcado por fluctuaciones en el volumen de exportaciones de petróleo y el precio en los mercados internacionales, pero las principales características de la economía ecuatoriana fueron la inflación galopante, el colapso financiero y la dolarización, al final de aproximadamente 20 años de práctica neoliberal.

La recuperación de la economía ecuatoriana dependía en gran medida de la relación entre el volumen de petróleo y su precio en los mercados internacionales después de 2000. En la tabla 4.2,¹⁰ podemos ver que el crecimiento medio anual del PIB en los años 1970 fue del 7,6 %, que se redujo al 3 % en la década siguiente y al 2,4 % en los

¹⁰ Calculado de la tabla A.4.5.

años 1990, antes de recuperarse de nuevo en la primera década del nuevo milenio. Después de 2010, el crecimiento aumentó a un ritmo aún más rápido, de hecho, a un ritmo que no se había visto desde los años 1970, pero la caída de los precios internacionales del petróleo en 2015 puso fin a esto.

Comportamiento petrolero y no petrolero entre encuestas

El crecimiento del valor agregado total entre 1975 y 1982 fue mayor para el sector no petrolero y para “otros”¹¹ que para el petróleo. Esto se debió al impulso inicial dado al sector no petrolero en la medida en que los ingresos del petróleo se canalizaban a otros sectores de la economía

Tabla 4.2. Ecuador: valor agregado bruto y producto interno bruto (PIB), 1970-2015 (tasas de variación a precios de 2007)

Años	Tasas de crecimiento			
	Valor agregado: petróleo	Valor agregado no petrolero	Otros elementos del PIB	PIB
	%	%	%	%
1970-1980	54,6	6,5	8,9	7,6
1980-1990	6,2	3,2	1,1	3,0
1990-2000	3,6	2,2	6,3	2,4
2000-2010	5,0	4,9	-2,7	4,2
1970-1975	71,3	7,2	5,2	9,4
1975-1982	2,9	4,2	4,3	4,0
1982-1995	4,5	2,4	3,2	2,7
1995-2005	3,9	3,0	0,5	3,0
2005-2015	0,0	4,7	-0,6	3,9

Fuente: Banco Central del Ecuador y tabla A.4.5.

¹¹ El alcance de “otros” no es claro. El modelo podría incluir estimaciones para empresas a domicilio no registradas, por lo tanto parte del sector informal, pero eso no se ha podido confirmar para la información del Ecuador. Podría también incluir prisiones, ingresos originados en la propiedad, etc. etc. Véase United Nations 2009, *System of National Accounts 2008*, sección 4G y capítulos 24 y 25; ILO 2013a, capítulo 8.

a través del Estado, y gracias a la deuda que se contrajo posteriormente respaldada en ingresos futuros. El efecto general fue que el PIB del país creció más rápido que el del sector petrolero entre 1975 y 1982.

En el período 1982-95 ocurrió lo contrario. El aporte del sector petrolero creció el doble que el del sector no petrolero y también superó a “otros”. Durante esos años, el peso de la deuda y las políticas de ajuste estructural tuvieron un impacto negativo tanto en el sector estatal como en el privado. La tasa de crecimiento anual del valor agregado del petróleo fue del 4,5 %, en comparación con solamente el 2,4 % del sector no petrolero. Después de 1995, el petróleo siguió siendo el principal sector durante la siguiente década, pero la brecha de la tasa de crecimiento con el sector no petrolero se redujo y el crecimiento de “otros” casi desapareció.

El gobierno de Gustavo Noboa, que asumió la presidencia cuando Mahuad fue derrocado tras la hiperinflación, el colapso bancario y la dolarización, permaneció bajo la influencia del FMI y el Banco Mundial, pero el país no estaba dispuesto a aceptar más medidas neoliberales. El levantamiento indígena que había derrocado a Mahuad, con el apoyo de militares, clases medias y trabajadores urbanos, permanecía a la espera. La indignación y los conflictos civiles generados por la crisis se dirigieron no solamente a los banqueros sino también a la clase empresarial que había encabezado el proceso del colapso de la economía. Ellos mantuvieron el control político a través de Noboa, aunque el golpe ayudó a aplacar la agenda neoliberal. La economía se estabilizó después de la dolarización, la deuda del país comenzó a caer y, como veremos en la siguiente sección, el gasto del gobierno comenzó a subir.

Después del año 2005, el crecimiento de la producción de petróleo se desplomó hasta casi cero, mientras que el valor agregado de los productos no petroleros cobró mayor importancia, al aumentar en un 6 % anual, la tasa de crecimiento anual más alta de todas las décadas. Esto se debió a que las tasas de crecimiento anual fueron en promedio más altas que en cualquier otro momento después de las tasas de dos dígitos de 1974 y 1975. También hubo una pequeña recuperación de “otros”, lo que probablemente refleja una mayor eficiencia en la recaudación de impuestos. Sin embargo, el crecimiento del gasto del gobierno fue casi

el doble que el del PIB. Esto obedeció tanto al crecimiento del empleo público como al aumento del gasto social, que ayudó a estimular la demanda de algunos tipos de producción artesanal.

Gasto público y PIB¹²

En el período comprendido entre 1975 y 2015, el gasto público se incrementó en menor medida que el PIB, a una tasa media de crecimiento anual del 3,1 % en comparación con el 3,3 % del PIB (tabla A.4.10).

De acuerdo a la cronología del estudio, la relación entre gasto público y crecimiento económico fue la siguiente:

1975-1982

A partir de 1975, el crecimiento medio anual del gasto público fue del 4,0 %. Esto fue igual al crecimiento del PIB durante el mismo período.

1982-1995

Después de 1981, la tasa de crecimiento del gasto público se redujo considerablemente y para el período entre encuestas 1982-95 creció en promedio un 1,1 %, en comparación con un crecimiento del 2,7 % del PIB.

1995-2005

En la década siguiente, el valor del gasto público aumentó apenas un 0,9 % anual, mientras que el PIB crecía a un ritmo del 3,0 %. Como la inflación galopante y la crisis bancaria crearon un serio problema fiscal, el gasto público cayó en tres de los cuatro años entre 1998 y 2001.

2005-2015

La recuperación del gasto público comenzó en 2002, antes de que Correa tomara el poder en enero de 2007. Entre 2005 y 2015, el aumento

¹² Las tablas utilizadas en esta sección son A.4.10 y A.4.11.

anual del gasto público fue del orden del 7,5 %. A partir de 2008, pasó a ser de dos cifras, antes de disminuir en 2014, en consonancia con la caída de los ingresos petroleros.

Tras una inversión inicial en gasto público a principios de la década de 1970, el ataque a la inversión pública que se inicia a partir del gobierno de Hurtado ha tenido una motivación ideológica. Entre 1975 y 1982, el PIB y el gasto público crecieron a un ritmo similar. El país contrajo una deuda que apoyaría los intereses económicos (tanto legítimos como ilegítimos) de la clase dirigente, lo que creó una crisis que daría lugar a la reducción radical de la inversión en servicios públicos y a la reducción de las tasas de crecimiento. No fue sino hasta después de los levantamientos populares, que siguieron a la crisis financiera, que los representantes de la élite costeña en el gobierno dieron un paso atrás en las políticas perjudiciales de los 1980 y 1990. El crecimiento tanto del PIB como del gasto público comenzó a recuperarse, pero solamente cuando el precio internacional del petróleo aumentó un 63 % en 2003 y el volumen de la producción ecuatoriana se incrementó un 25 % el año siguiente, la economía alcanzó los niveles de crecimiento experimentados por última vez en los 1970 y el gasto público se reorientó en apoyo de los servicios públicos populares.

Producción bruta del sector industrial, 1970-2015¹³

Aunque todos los sectores de la economía ecuatoriana crecieron sustancialmente entre 1970 y 2015, el crecimiento no fue parejo y hubo cambios en la importancia relativa de cada sector. En 1970, los cinco sectores más importantes fueron, en orden de importancia, la manufactura, la construcción, el comercio, la agricultura y los bienes raíces (tabla A.4.8). La llegada del petróleo cambió esta situación y para 1975 el petróleo había superado a la agricultura y al sector inmobiliario, convirtiéndose en el tercer sector más importante.

Durante todo el período 1975-2015, contrariamente a lo que cabría esperar del mayor productor mundial de banano y miembro de la

¹³ Las tablas utilizadas en esta sección son A.4.8 y A.4.12.

OPEP, el sector más importante era el manufacturero, que representa entre el 21 % y el 26 % de la producción nacional. Al final del período 1975-2015, la manufactura fue más importante que al inicio, con una participación del 23,6 % en la economía.

Los sectores que más crecieron entre 1975 y 2015 fueron electricidad y agua (999 %), servicios financieros (718 %) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (629 %) (tabla A.4.12). Les siguieron servicios a los hogares (salud, educación y recreación 423 %), hotelería (392 %) y manufactura (375 %).

La relación entre el importante crecimiento de los servicios financieros y el menor crecimiento de la industria manufacturera apunta a un aspecto de cambio estructural significativo en la economía que resultó ser importante para los artesanos y otras pequeñas empresas. Volveremos a tratar el papel del sector financiero en el desarrollo de la artesanía con más detalle en los capítulos 11 y 12, pero vale la pena señalar aquí los elementos básicos del impacto macroeconómico de la *bancarización*¹⁴ de la economía, antes de pasar al comportamiento de la manufactura.

Bancarización y flexibilización financiera

La *bancarización* es el proceso por el cual el sector financiero se convierte en el sector dominante de la economía, lo que da lugar a la transformación de las estructuras económicas y culturales nacionales. La *flexibilización financiera* es el medio por el cual esto se puede lograr. Esto implica reformas institucionales y económicas dirigidas a minimizar o eliminar los controles y regulaciones del Estado sobre el sector financiero, y reemplazar las funciones del Estado con la regulación “natural” del libre mercado.

Sin embargo, la flexibilización financiera generó resultados exactamente contrarios a los que pretendía. Hubo una transferencia de recursos del sector productivo al sector financiero, lo que dio como resultado un grave proceso de desinversión, nuevas barreras financieras

¹⁴ Con “bancarización” (*financialization*), el autor se refiere no solamente al grado de penetración de las instituciones financieras en la economía y desarrollo del país, sino también al sector financiero convertido en el sector dominante de la economía, capaz de transformar las estructuras económicas y culturales (NdT).

para acceder a créditos, aumento de préstamos a corto plazo y concentración de recursos financieros en manos de aquellos que ya poseían riquezas. Entre 1995 y 1999, el 85 % de préstamos autorizados tenía plazos menores a un año; el 1 % de clientes recibió el 63 % de toda la cartera; el mayor crecimiento del crédito fue de préstamos de valores elevados; el 90 % se concentró en las provincias de Guayas y Pichincha, las sedes del poder político y económico (CELA et al. 2004, 45-9). En 1996, las empresas ecuatorianas inscritas en la Superintendencia de Compañías registraron una pérdida neta integrada y pagaron más al sector financiero que en salarios o impuestos. En los 1990, sus beneficios fueron de alrededor de una quinta parte de lo que pagaron a los bancos por concepto de intereses y comisiones (CELA et al. 2004, 50-1).

Como veremos más adelante, puesto que los bancos tenían libertad para fijar y estructurar sus tasas de interés en función del tamaño de las empresas (donde las empresas más pequeñas pagaban tasas de interés más altas), esta especulación y distribución regresiva de fondos tuvo un grave efecto en las pequeñas y microempresas. La bancarización y flexibilización financiera permitieron a los bancos aumentar las tasas de interés, lo que elevó el costo de financiamiento y dificultó el acceso de las microempresas al crédito. La apertura de la economía al libre mercado agravó los problemas de flexibilización financiera. Ambas medidas políticas contribuyeron a la contracción de la producción, insuficiencia de fondos para la reinversión, disminución de la competitividad, cierre de pequeñas unidades, aumento del desempleo y el subempleo y al deterioro del nivel de vida. El resultado fue un aumento de importaciones de bienes de consumo y una disminución en las ventas de producción nacional. La combinación de estas fuerzas tuvo un impacto en la estructura de la manufactura capitalista en el Ecuador, que afectó aún más a las microempresas.

Comportamiento de la manufactura

En la tabla 4.3 se puede ver el impacto del neoliberalismo. De 1975 a 1982, el crecimiento de la manufactura fue en promedio del 7,7 % anual. Entre 1982 y 1995, el crecimiento cayó al 3,4 % anual y en la

Tabla 4.3. Ecuador: crecimiento promedio anual del sector manufacturero, 1970-2015 (tasas de variación a precios de 2007)

Período de crecimiento	Total	Alimentos	Bebidas y tabaco	Textiles, ropa, cuero	Madera	Papel
	%	%	%	%	%	%
1970-1975	9,8	6,6	9,3	12,5	14,4	4,4
1975-1982	7,7	5,3	6,6	6,7	9,2	6,9
1982-1995	3,4	3,0	0,3	1,5	3,2	4,2
1995-2005	2,4	3,0	2,1	1,2	4,1	1,8
2005-2015	3,7	4,6	4,0	1,6	3,9	2,1
1975-2015	4,0	3,8	2,8	2,4	4,6	3,5

Período de crecimiento	Productos derivados del petróleo	Químicos, caucho y plástico	Metales, vidrio y piedra	Maquinaria, equipo de y transporte y manuf. NEC
	%	%	%	%
1970-1975	12,3	15,1	13,9	19,5
1975-1982	10,6	8,6	9,9	15,0
1982-1995	2,4	3,9	4,4	7,4
1995-2005	3,6	1,4	1,9	1,0
2005-2015	0,2	4,0	5,9	3,5
1975-2015	3,5	4,1	5,1	6,1

Fuentes: Banco Central del Ecuador (2012, 2017) y tabla A.4.3.

década siguiente se redujo aún más, al 2,4 % anual. Después de esto la situación mejoró, con un crecimiento promedio del 3,7 % entre los años 2005 y 2015.

Hubo cinco años, desde 1970, en que la producción manufacturera ecuatoriana disminuyó y todos ellos están asociados a crisis financieras:

- 1982, crisis financiera ecuatoriana, resultante del sobreendeudamiento con los futuros ingresos del petróleo;
- 1983, crisis financiera mundial, también conocida como “el fiasco de ahorros y préstamos”, combinada con las inundaciones locales;

- 1997, colapso financiero asiático;
- 1999, colapso bancario ecuatoriano;
- 2009, colapso financiero mundial.

Estos años de declive de la manufactura están vinculados directamente a la intervención del Ecuador en el sistema financiero mundial. Los problemas son estructurales y sistémicos. El crecimiento general de la manufactura, durante el tiempo que duró este estudio, fue más importante en los períodos de bonanza petrolera (antiligárquico) y antiglobalizador (antineoliberal) y se vio gravemente afectado por políticas económicas neoclásicas y neoliberales que condujeron a sucesivas crisis financieras. Esto perjudicó a algunos sectores manufactureros más que a otros. Hubo crecimiento en todos los sectores de la industria manufacturera, pero la estructura de producción había cambiado a lo largo de los años.

Históricamente, la manufactura se basaba en el procesamiento de productos primarios de zonas rurales: agricultura, silvicultura, ganadería y extracción de minerales. En 1970, el procesamiento de producción agrícola representaba el 48 % de la producción industrial del Ecuador. Esta cifra se redujo al 39 % en el año 2015, pero sigue siendo, ampliamente, el sector más importante dentro de la industria manufacturera (tabla A.4.13). En el mismo período, el crecimiento de “Equipo de Transporte y Manufactura NEC”, que es principalmente responsable de la fabricación de bienes de capital, ha sido el rasgo más significativo en la dinámica de la estructura del sector manufacturero del Ecuador. De 1975 a 2015, se transformó de ser el segundo sector manufacturero más pequeño al tercero más grande.

Este sector es particularmente importante para los artesanos que se dedican a la reparación mecánica y eléctrica. Incluye la fabricación de maquinaria y componentes para la industria, la construcción y la ingeniería civil, la agricultura, las fuerzas armadas o el uso doméstico.¹⁵ También produce las herramientas y la maquinaria que los artesanos necesitan,¹⁶ los repuestos que utilizarán en su trabajo los artesanos que

¹⁵ <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=17&Lg=1&Co=29>. Esta división comprende la fabricación de maquinaria y equipo, incluidos dispositivos fijos o portátiles.

¹⁶ Aunque importan la mayor parte de su equipo, si es maquinaria nueva.

reparan, por ejemplo, los mecánicos, así como parte de la maquinaria que necesitará ser reparada en el futuro. En el primer período entre encuestas, este sector creció a un ritmo del 15 % anual, al cambiar la política de sustitución de importaciones por la de liberalización de los mercados, las tasas de crecimiento de la producción de bienes de capital se ralentizaron hasta casi paralizarse.

En 1982, cuando el gobierno propuso reorientar la política de sustitución de importaciones para promover las exportaciones de manufacturas que utilizan materias primas y otros insumos nacionales, se pensó que se estaría favoreciendo también a la generación de empleo en el sector manufacturero. En realidad, las tasas de crecimiento anual del sector manufacturero disminuyeron drásticamente. Con la introducción de políticas neoliberales en 1982, el crecimiento anual de la producción de bienes de capital se redujo a la mitad, pero a todos los demás sectores les fue aún peor.

Las industrias de textiles, ropa y cuero perdieron importancia en la estructura industrial del país; pasaron de ser el tercer sector más importante en 1970 al sexto lugar en 2015 (tabla A.4.14). En los cinco años anteriores al inicio del presente estudio, la producción de este sector había crecido a una tasa media anual del 12,5 %. Esto incluía a fabricantes extranjeros, como se mencionó anteriormente, quienes ejercieron una presión negativa sobre la producción artesanal, que no era parte de las estadísticas nacionales. Sin embargo, este sector es también el que produce materias primas para sastres y zapateros artesanales. Durante los primeros años del ajuste estructural, hubo tres años de crecimiento negativo y un crecimiento general muy lento, del 1,5 % anual entre 1982 y 1995, antes de que la tasa se redujera al 1,2 % en el período 1995-2005 de la globalización (tabla 4.3).¹⁷ En este proceso, la inversión capitalista en el sector de textiles, ropa y cuero destruyó en primer lugar a secciones de la producción artesanal de bienes de consumo básico, para luego verse también destruido como aparato nacional productivo —conjuntamente con los artesanos— por las importaciones baratas provenientes de Asia.

¹⁷ La tabla 4.3 proviene de la tabla A.4.3.

Las crisis periódicas relacionadas con el sistema financiero nacional e internacional, el precio y volumen de las exportaciones de petróleo, los desastres naturales y trastornos políticos tuvieron efectos temporales en la producción manufacturera formal, contabilizada¹⁸ y registrada, antes mencionada. Sin embargo, con excepción de productos derivados de petróleo y papel, las tasas de crecimiento anual más bajas de todos los sectores manufactureros se registraron durante las fases neoliberales de ajuste estructural y globalización.

Crecimiento de exportaciones e importaciones¹⁹

Antes de que el petróleo comenzara a fluir para su exportación al inicio de los 1970, el Ecuador era considerado como una “economía agroexportadora”. Sin embargo, las importaciones eran superiores a las exportaciones en una proporción de casi tres a uno (tabla A.4.15). Esta relación empezó a disminuir cuando se inició la circulación de los nuevos ingresos procedentes del petróleo; pero el valor de las importaciones siempre fue mayor al de las exportaciones hasta 1988, cuando se produjo un salto de las exportaciones petroleras tras la rotura el año anterior del oleoducto. Después de eso, el valor de las exportaciones fue sistemáticamente mayor que las importaciones hasta 2007, cuando el precio internacional y el volumen nacional de producción petrolera disminuyeron y la balanza se inclinó de nuevo hacia las importaciones.

En los 1980 y 1990, el índice de precios al consumidor (IPC) creció a un ritmo más lento que la tasa de cambio del dólar frente al sucre,²⁰ lo que debería haber servido de catalizador para los exportadores de manufacturas. Sin embargo, en los 1980, la exportación de productos primarios creció a una tasa anual del 2,7 %, mientras que la exportación de bienes manufacturados disminuyó.²¹ Entre 1980 y 1990, las

¹⁸ Pie de página 11.

¹⁹ Las tablas utilizadas en esta sección son A.4.15, A.4.16, A.4.17 y A.4.18.

²⁰ Entre 1980 y 2000, el IPC aumentó 524 veces y el dólar frente al sucre 899 veces (CELA et al. 2004, 34).

²¹ De 1853 a 2344 millones de dólares para exportaciones primarias, en comparación con la disminución de 626 a 367 millones de dólares para productos manufacturados.

exportaciones industriales en el Ecuador cayeron un 40 % mientras crecieron en el resto de América Latina y en el mundo (CELA et al. 2004, 35). En el Ecuador las actividades prioritarias de exportación manufacturera fueron la producción de pescado y mariscos y de madera, asociada a los intereses de los ya poderosos grupos de inversionistas vinculados al poder político y financiero. El resultado de esto fue que, en lugar de aliviar la deuda del país, la política económica la profundizó y la relación deuda versus exportaciones pasó del 183 % en 1980 al 490 % en 1989 (CELA et al. 2004, 35).

No obstante, la naturaleza de las importaciones cambió. En lugar de aumentar las importaciones de materias primas, creció la de productos terminados, de los cuales una gran proporción eran productos de consumo inmediato. Históricamente, artesanos y pequeñas industrias han satisfecho las necesidades de consumo local. Entre 1990 y 1995, las importaciones de bienes de consumo se multiplicaron casi por cinco, al pasar de 160 a 738 millones de dólares. En cambio, las exportaciones no llegaron a duplicarse; lo mismo ocurrió con las importaciones de materias primas y bienes de capital (CELA et al. 2004, 42). Esto tuvo un serio impacto en el sector de la pequeña industria. Su producción, orientada al mercado local, fue desplazada por la importación de bienes de consumo, lo que provocó la contracción de este sector. El sector artesanal no contabilizado, oculto de las estadísticas oficiales, habría sido al menos igualmente perjudicado.

En lo que tiene que ver con los períodos de la investigación, entre 1975 y 1982, el crecimiento de las exportaciones fue en promedio de un 1,3 % anual, en comparación con un crecimiento del 4,0 % tanto del PIB como del gasto público (tablas A.4.5, A.4.10 y A.4.15). El período de ajuste estructural, 1982-1995, fue el más importante para el crecimiento de las exportaciones durante la investigación. De acuerdo con la teoría neoliberal —que alienta a las naciones a concentrar sus esfuerzos de desarrollo en los sectores más potentes, lo que les permitiría aumentar el comercio con el resto del mundo y, por consiguiente, impulsar el crecimiento del PIB— las exportaciones aumentaron en un promedio anual del 7,3 %. Sin embargo, esto se lo debe comparar con el crecimiento del PIB, de solamente el 2,7 % y del gasto público del 1 %. Se podría argumentar que hubo un desfase temporal entre el

crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del PIB, pero en el siguiente período decenal, caracterizado por la globalización y la crisis del neoliberalismo, las exportaciones aumentaron en un 4,1 % anual en promedio, en comparación con el 3 % anual de crecimiento del PIB y el 1 % de incremento del gasto público. No hubo pruebas de que el aumento de las exportaciones impulsara de un modo general a la economía en su conjunto. Sin embargo, parece que lo contrario podría ser cierto, debido a que el crecimiento de las exportaciones en ciertos sectores, como agricultura y petróleo, fomenta la fuga de capitales en lugar de su reinversión local. En cambio, después de 2005, durante los años de antiglobalización y socialismo populista, el crecimiento de las exportaciones se redujo al 2,4 % anual, mientras que el PIB creció al 3,9 % y el gasto público al 7,5 %.

El petróleo ha sido crucial en el comportamiento de las exportaciones del Ecuador, pero la distribución de la riqueza que generó también jugó un papel importante en el comportamiento de las exportaciones de otros sectores de la economía (tabla A.4.16). El control del Estado, con su capacidad para determinar regímenes fiscales y asignar subsidios, fue un tema crucial para la distribución de la riqueza petrolera. Los propietarios de haciendas y modernas plantaciones de la región litoral competían de manera muy efectiva por el poder del Estado y la distribución de la riqueza generada por el petróleo. En la década de los 1970, la riqueza confluyó en Quito a través del aumento del tamaño del Estado, lo que marginó a la élite de la Costa. A mediados de los 1980, el control de los ingresos del petróleo estaba ahora firmemente en manos de la oligarquía costeña.

Entre 1982 y 1995, las exportaciones petroleras disminuyeron a menos del 50 % del valor total de exportaciones y la tasa media de crecimiento anual se redujo a cero (tabla A.4.17). Esto ocurrió al mismo tiempo que las exportaciones agrícolas tradicionales crecían a una tasa anual media del 11 %, casi cuatro veces la del petróleo (tabla A.4.18). Este rápido aumento del valor de las exportaciones agrícolas de la Costa comenzó con la presidencia de León Febres Cordero, el oligarca costeño cuyo gobierno intensificó la austeridad, recortó los servicios públicos y promovió los intereses de su propia clase social. Entre 1984 y 1986, las tasas de crecimiento anual de las exportaciones agrícolas tradicionales

alcanzaron casi el 30 %. Durante el período más severo de ajuste estructural, la oligarquía de la Costa se mantuvo bastante bien en medio de una economía en estancamiento.

Entre 1995 y 2005, el petróleo volvió a disminuir con respecto al total de las exportaciones, a pesar de que mostró una tasa de crecimiento medio anual mucho más alta que en el período anterior. Representó alrededor del 40 % de los ingresos por exportaciones y creció a un promedio del 14,4 % anual. Sin embargo, durante este período, las exportaciones agrícolas se vieron atrapadas por la crisis económica, ya que la inflación se disparó, el capital fugó del país, los bancos se derrumbaron, la mano de obra agrícola joven emigró al extranjero y se introdujo la dolarización. El valor en dólares de las exportaciones agrícolas cayó un 40 % entre 1998 y 2000. Esto contribuyó a que, durante el período 1995-2005, el descenso anual promedio fuera del 0,4 %.

El gobierno del Ecuador y el Banco Mundial prefirieron considerar los años comprendidos entre 1995 y 2000 como un período en el que la reforma estructural se estancó debido a falta de dirección, a un programa económico incoherente, al fracaso institucional y a actores políticos que bloquearon todo intento de reforma (Naranjo 1999, 31). De hecho, la crisis fue el principal resultado socioeconómico del experimento neoliberal. La economía política del Ecuador se derrumbó.

No está muy claro por qué el valor de las exportaciones agrícolas habría disminuido tan drásticamente. Se podría suponer que los propietarios de las plantaciones y haciendas y las empresas extranjeras que apoyaron la exportación de la producción agrícola podrían haber perdido sus ahorros cuando los bancos nacionales se hundieron. Aunque eran parte integrante del sistema bancario nacional, estas empresas tenían también cuentas bancarias en dólares en el exterior, lo cual era un resultado fundamental de la flexibilización financiera. La crisis nacional provocada por el aumento de la inflación y el deterioro del tipo de cambio no habría tenido repercusiones sobre empresas que ganaban en dólares en el exterior. Lo más probable es que estuvieran involucradas en la transferencia de divisas y depositaran sus ganancias en dólares en bancos en el exterior, a la espera de la crisis que provocaron 18 años de neoliberalismo. En 2001, tras la dolarización, las exportaciones agrícolas crecieron un 66 % con respecto al año anterior. Después del año 2005,

el valor de las exportaciones petroleras aumentó hasta llegar a alrededor del 56 % de los ingresos totales por exportaciones, lo cual muestra un crecimiento anual promedio del 12,2 %. Las exportaciones agrícolas también se recuperaron, con una tasa de crecimiento anual aún mayor, del 15,4 %, una vez que el Ecuador volvía a ser financierable nuevamente.

Como vimos, las familias propietarias de grandes extensiones de tierra en el Ecuador, cuyas ganancias eran en dólares, junto con las empresas de exportación e importación que suelen ser propiedad de las mismas familias, pudieron protegerse del colapso al utilizar cuentas bancarias en el exterior. En cambio, las familias de los pequeños empresarios y los trabajadores por cuenta propia, que producían para clientes locales, no tuvieron tanta suerte. Muchas de las tan aclamadas microempresas que abastecían el mercado nacional lo perdieron todo.

Capítulo 5

La opción de la informalidad

Si aceptamos como pertinentes las categorías de formal e informal, independientemente de cómo se las defina, el problema de la interrelación entre ambas partes se convierte no solamente en legítimo sino también en crítico para comprender cómo funcionan las economías de exiguos ingresos en el mundo en desarrollo, especialmente cuando se considera que hasta el 70 % del empleo es informal (Benjamin et al. 2014, 4). Sin embargo, la confusión sobre la definición, que ya señalamos en el capítulo 2, es puesta en evidencia de forma más clara cuando comenzamos a investigar las diversas dimensiones de esta relación dual.

La bibliografía reciente ha hecho hincapié en el grado en que los trabajadores deciden transitar entre los dos sectores en busca de empleo. Mientras que los economistas del Banco Mundial (Maloney 2004; Perry et al. 2007; Loayza, et al. 2009) argumentan que la mayoría está por su propia decisión en el empleo informal, la OIT insiste en que “la mayoría de las personas que se incorporan a la economía informal no lo hacen por elección, sino como consecuencia de la falta de oportunidades en la economía formal y por carecer de otros medios de sustento” (ILO 2015, 1). Independientemente de su percepción sobre la elección o no, el fomento del tránsito de trabajadores y unidades económicas desde la economía informal a la economía formal sigue siendo un objetivo importante para todos los organismos internacionales. Se estima que las políticas públicas pueden acelerar el proceso de transición a la economía formal; esto se considera una característica esencial del desarrollo

sostenible (ILO 2015). En este capítulo nos ocuparemos de la capacidad de decisión y de la medida en que los artesanos transitan entre el trabajo formal y el informal. Dada la orientación teórica de la economía neoliberal, aceptaremos que puede haber un argumento razonable para discutir la relación entre la actividad económica formal e informal, pero nos enfocaremos en la confusión conceptual que existe y señalaremos que hay supuestos ideológicos sobre la capacidad de elección que no resisten el análisis.

El neoliberalismo busca promover la transición de lo informal a lo formal, pero al mismo tiempo insiste en que son las regulaciones impuestas por el Estado las que frenan el paso de las pequeñas empresas a empresas capitalistas. Propondremos que esta es una ideología amorfa y contradictoria, pero trataremos de desenredar algo de ella lo mejor que podamos. En este capítulo discutiremos en qué medida los propietarios de las pequeñas empresas “eligen” la informalidad y en qué medida los individuos y las empresas se mueven entre lo informal y lo formal. Sostendremos que la mayoría de los artesanos no optan por estar en el sector informal. En algún momento de sus vidas ellos eligen trabajar como sastre, zapatero, carpintero, etc. En otros momentos, pueden decidir ser trabajadores por cuenta propia o emplear mano de obra. Conforme las circunstancias evolucionan, pueden cambiar su actividad cuando, por ejemplo, los mercados de sus productos mejoran o disminuyen. Cuando esto sucede, rara vez eligen trabajar en una fábrica, aunque esto también varía con el tiempo.

Individuos que optan por la informalidad

A diferencia de lo que se pensaba anteriormente, cuando se sugería que las personas trabajaban en el sector informal porque no podían acceder al sector formal o estaban excluidas de él, Maloney (2004) y otros economistas del Banco Mundial (Perry et al. 2007; Ingram et al. 2007; Loayza et al. 2006; Loayza et al. 2009) han argumentado que la pertenencia al sector de gran parte de personas es voluntaria, en el sentido de que los trabajadores del sector informal prefieren su trabajo actual al trabajo en el sector formal. Si el trabajo en el sector

informal es voluntario, se deduce que los trabajadores deben haber *elegido* trabajar allí. Esto implica que hay algo que les es atractivo en el sector. Para Maloney, se trata de un amplio conjunto de características laborales que reemplazan la protección y los servicios que ofrece el sector formal. Los trabajadores de servicios informales “están dispuestos a cambiar las protecciones formales por otra dimensión de la calidad del trabajo” (Maloney 2004, 1160). Otros autores también están de acuerdo en que, si bien los trabajadores del sector informal pueden quedar excluidos de las prestaciones del Estado y de la economía moderna, “muchos trabajadores, empresas y familias eligen su nivel óptimo de vinculación con los mandatos e instituciones del Estado, en función de su valoración de los beneficios netos asociados con la formalidad y la capacidad y voluntad del Estado para imponerla” (Perry et al. 2007, 2). Se cree que los trabajadores del sector informal hacen un análisis de costo-beneficio implícito (si no explícito) acerca de si deben o no cruzar la frontera entre lo informal y lo formal, u optar por seguir siendo informales.

La esencia del argumento neoliberal es la siguiente. En primer lugar, los neoliberales preguntan: “¿Qué impulsa a una empresa para decidir ubicarse en el sector informal o en el sector formal?” (Ingram et al. 2007, 5). Esta forma de preguntar asume que algo desconocido sí ha sucedido; en nuestro caso, que los propietarios de pequeñas empresas toman –en primera instancia– la decisión de optar entre lo informal y lo formal. Consideraremos que este supuesto no es válido para la mayoría de las empresas informales. Sus propietarios no toman tal decisión. En segundo lugar, los neoliberales sostienen la hipótesis de que esta decisión se toma sobre la base de un análisis de costo-beneficio. Puesto que el primer supuesto se considera un hecho empírico no negociable, la respuesta tiene que ajustarse a la fe que profesan los economistas en el “hombre económico racional”, aquel que toma decisiones calculadas con base en la información disponible.

Para el Banco Mundial, la decisión de volverse formal implica “el simple principio de costos y beneficios dentro de la economía informal y formal” (Ingram et al. 2007, 5). Los costos de la economía formal incluyen costos de legalización, impuestos y sobornos, además de las obligaciones legales en materia de mano de obra, aduanas, medio ambiente, salud y

seguridad laboral. Los beneficios incluyen el acceso al financiamiento y al uso del suelo y a los servicios públicos, como electricidad, agua y teléfono. Para el sector informal el pago de sobornos también es un costo, al igual que la energía que emplean los informales para eludir a los funcionarios gubernamentales. Los beneficios pueden incluir algunos servicios a un costo menor a más del acceso al microcrédito. Se considera que el propietario de la microempresa tiene en cuenta todos estos elementos antes de optar por ser informal o formal con base en una estimación de las ventajas que se derivarán de esta decisión.

Según esta perspectiva, los altos niveles de informalidad se derivan de la deserción masiva de las instituciones formales por parte de personas y empresas que ven beneficios insignificantes o nulos en ser parte de los regímenes regulatorios y fiscales. Esto se toma como una “crítica directa” a la prestación de servicios del Estado y a su capacidad de ejecución. La importancia relativa de estar excluido del sector formal, frente a la decisión de permanecer fuera de él, es un proceso continuo que excluye otras posibilidades que explican cómo o por qué individuos, empresas y familias son identificados como informales.

Una posibilidad es que el trabajo en el sector informal no tenga nada que ver con la exclusión de algo que es deseable o con la decisión de ser informal sobre la base de un análisis de costo-beneficio (ya sea implícito o explícito). Cuando un niño de 12 años se convierte en aprendiz de sastre, no está pensando en estos términos. Cuando un artesano zapatero¹ establece su primer negocio, no tiene en cuenta las categorías analíticas (formal o informal) del economista. Cuando un carpintero por cuenta propia, de 70 años de edad, decide continuar como está, no es porque haya hecho un análisis de costo-beneficio de la formalidad versus la informalidad, sino que continúa haciendo lo que mejor sabe hacer, incluso cuando su negocio en decadencia se haya convertido ahora en un simple pasatiempo.

No está claro por qué Maloney se concentra en la “protección” en el sector formal como la principal diferencia entre los dos componentes de la dualidad, pero continúa afirmando que debemos pensar menos

¹ Los zapateros son inevitablemente casi todos hombres.

dicotómicamente sobre el estado de la protección “y más en términos de una continuidad más amplia de puestos de trabajo que ofrecen diferentes paquetes de cualidades” (Maloney 2004, 1160). Perry et al. están de acuerdo en que la informalidad es un fenómeno multidimensional en el que “los actores interactúan con el Estado siguiendo o no unas pautas, lo que crea una gran zona gris entre dos extremos: el pleno cumplimiento y el incumplimiento” (2007, 3). No cabe duda de que, independientemente de cómo se defina al sector informal, existe una serie de relaciones entre Estado, individuos, empresas y familias del sector, pero no está claro por qué debemos pensar en “una continuidad de puestos de trabajo más amplia” en lugar de una constelación de actividades económicas interrelacionadas. Este no es un proceso ininterrumpido. No hay tal continuidad. La economía urbana consiste en una red de actividades económicas interrelacionadas y estas relaciones son complicadas, pero comprensibles. Los elementos son heterogéneos, pero pueden ser definidos y estructurados para dar sentido a lo que está sucediendo.

Según el Banco Mundial, a la protección social se la eleva de ser un tema más para los trabajadores del sector informal a convertirse en su característica definitoria. Al optar estar en el sector informal antes que en “los empleos formales para los que están cualificados”, “suele ser para ellos la decisión óptima” (Maloney 2004, 1160). Para algunas personas es indudable que sí lo es, pero debemos ser cautelosos con los supuestos sobre la transferibilidad de destrezas entre el trabajo en la fábrica y los talleres artesanales y, en la medida en la que algunos tienen la posibilidad de elegir, cabe preguntarnos: ¿por qué lo hacen? Tampoco podemos suponer que el motivo sea por protección social; y no debemos suponer que el trabajo en el sector informal refleje necesariamente haber trabajado en el sector formal alguna vez.

Empresas que optan por ser informales

Basado en respuestas motivacionales derivadas de datos de encuestas, Maloney (2004) sostuvo que más del 60 % de hombres que trabajaban por cuenta propia en el sector informal dejaron sus empleos anteriores y entraron en este sector de manera voluntaria. Los principales motivos

para hacerlo habrían sido el deseo de tener mayor independencia o un salario más alto. De hecho, los datos de Maloney muestran que el 37 % de hombres dejaron sus últimos trabajos para ser independientes y el 22 % los abandonaron debido a los bajos salarios. Sin embargo, no hay ninguna evidencia de si estos trabajadores informales por cuenta propia estuvieron anteriormente empleados en el sector formal en lugar del sector informal. No obstante, Maloney toma esta información como prueba de que “entraron en el sector voluntariamente” (Maloney 2004, 1160). Pero simplemente no sabemos cuántos “entraron en el sector” voluntariamente y cruzaron el límite entre lo formal y lo informal. Se supone que su último trabajo fue formal y asalariado, pero no hay pruebas de que esto fuera así. Lamentablemente, Maloney también utiliza esta cifra del 60 % cuando se refiere a todos los trabajadores y empleadores del sector informal, no solamente a aquellos por cuenta propia.

Para algunos autores, elegir la informalidad se considera como la “respuesta de una economía” que “intenta crecer”, una opción que significa renunciar a algunos de los beneficios de la legalidad (Loayza et al. 2006, 122). Según esta descripción antropomórfica, se confunde al individuo con la empresa, con una economía que “intenta crecer”. Se supone que el individuo toma una decisión racional y la suma de estas opciones genera una economía activa, humana y racional que elige la informalidad. Pero, por supuesto, quien elige la informalidad, no es “la economía”. Podemos estar de acuerdo en que, si un individuo toma esta decisión, podría significar que renuncia a algunos beneficios de la “legalidad”, como protección policial y judicial, acceso al crédito formal y participación en los mercados internacionales. Pero esto solamente puede ser así si estos “beneficios” son significativos y si los individuos involucrados así los desean. Si la interacción con la policía o la obtención de un préstamo bancario no se consideran “beneficios”, no se está “renunciando” a ellos y esto ciertamente no puede ser una razón para “elegir” la informalidad.

Cabe señalar que, al pasar del debate sobre regulaciones a cuestiones impositivas y legales, estos autores nunca pueden pensar en cómo *algunas regulaciones sí podrían ser beneficiosas*. En el discurso neoliberal, la legalidad tiene beneficios, pero las regulaciones no. También debemos recordar que, para el sector informal, en particular para

quienes se dedican al comercio ambulante, la policía se considera a menudo como un costo, gracias a la exacción de sobornos, antes que una fuente de protección. Tampoco hay pruebas de que, incluso si un “empresario” informal elige la informalidad, esté renunciando al tan deseado crédito bancario. Como veremos en los capítulos 11 y 12, la banca local, carente de regulaciones, puede ser vista como un costo aún mayor que el del oficial de policía corrupto o el burócrata local. ¿Y por qué deberíamos pensar que su participación en mercados internacionales esté en la lista de metas y objetivos de los comerciantes ambulantes, pequeños comerciantes y artesanos que producen bienes utilitarios y que ofrecen sus servicios a clientes locales? Todos estos supuestos beneficios no pueden ser más que una declaración teórica desde la perspectiva de economistas neoliberales quienes, debido a su escasa o nula relación con la experiencia del mundo real de artesanos o pequeños comerciantes, la vuelven en pura y simple ideología.

Para quien haya trabajado con pobres urbanos en el mundo en desarrollo, las suposiciones que se conjugan para generar la visión del mundo ofrecida por el economista neoliberal son sorprendentes. No tienen ninguna relación con lo que sucede en las calles y los talleres de las ciudades del tercer mundo. El motor fundamental de este sistema se basa en la idea de que las regulaciones “distorsionan el proceso normal de creación, crecimiento y desaparición de empresas, el proceso schumpeteriano de destrucción creativa” (Loayza et al. 2006, 121). En un mundo globalizado, como veremos en el capítulo 13, la idea de Schumpeter de la destrucción creativa, enmarcada en el contexto de una economía nacional, se vuelve irrelevante. En países como el Ecuador, la destrucción no creativa de las pequeñas empresas se deriva del dumping asiático, pero en este amenazante contexto internacional, los artesanos se aferran todavía a sus talleres.

Hemos visto que, en el mundo en desarrollo, donde cada trabajador por cuenta propia es concebido como un empresario, los pobres que trabajan por cuenta propia son vistos como creadores de pequeñas empresas. Se supone consecuentemente que ellos son innovadores que están motivados para acumular riqueza a través del crecimiento de sus negocios; que competir con otras pequeñas empresas es perseguir su objetivo; y que, a través de esta competencia, algunos fracasarán y

desaparecerán, mientras que otros sobrevivirán y crecerán. Se supone además que, al tratar de escapar del control estatal, “muchas empresas informales se mantienen en un tamaño menos que óptimo, utilizan canales de compra y distribución irregulares y desvían constantemente recursos para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios” (Loayza et al. 2006, 122).

Según este argumento, individuos y empresas optan por trabajar en el sector informal para escapar del control del Estado. Esto los obliga (en contra de su voluntad empresarial motivada por el crecimiento) a permanecer en un tamaño insuficiente. Para ello utilizan otros proveedores del sector informal, desvían recursos escasos al tratar de evadir las regulaciones y es más probable que tengan que sobornar a funcionarios estatales. En realidad, no hay pruebas de que algo de esto esté ocurriendo a una escala significativa. Es posible que desvíen pocos recursos tratando de evadir regulaciones, pero esto puede aumentar a medida que los gobiernos tratan de formalizar el sector informal con el apoyo del Banco Mundial; es más probable que tengan que sobornar a la policía antes que a los burócratas.

Se cree que las decisiones económicas clave en torno a la motivación del lucro son “determinantes en las decisiones de las empresas para ubicarse en el sector informal versus el sector formal” (Ingram et al. 2007, 2). Pero hay dos cosas que están mal en esto. En primer lugar, no hay evidencia en su información de que las empresas en cuestión “elijan” ubicarse en algún sector de la economía. Su modelo se basa en supuestos erróneos sobre la motivación, la toma de decisiones y el conocimiento que los empresarios tienen sobre las percepciones académicas de los sectores informal y formal. La teoría impone una estructura académica inadecuada sobre la realidad de los propietarios de pequeñas empresas. En segundo lugar, la correlación entre la formalidad y ciertas condiciones económicas no señala que estas condiciones *determinen* algo, y menos aún decisiones sobre las que no hay evidencia.

Las decisiones que toman los artesanos no solamente están motivadas por beneficios económicos, incluso cuando toman decisiones que tienen un impacto en su negocio o en su nivel de ingresos. La suposición de la mayoría de economistas es que las decisiones empresariales dependen de los ingresos netos que generarán. Otros sostienen que también se tendrán

en cuenta costos y beneficios de gastos en materia de seguros médicos, seguridad social y pensiones, aunque no se los pueda monetizar fácilmente. Estos temas se debaten en términos de nivel de ingresos, tomando como evidencia la información a nivel nacional sobre salarios e ingresos de trabajadores por cuenta propia. El trabajo, sin embargo, tiene dimensiones sociales, psicológicas y culturales.

En el capítulo 8 examinaremos que la bibliografía internacional sobre las empresas familiares muestra que estas pueden distinguirse de las empresas no familiares por su búsqueda de metas y aspiraciones relacionadas con las de la familia, que pueden ser tanto financieras como no financieras (Holt et al. 2017). Se reconoce en general que todas las empresas persiguen objetivos no económicos; sin embargo, las empresas familiares también tienen objetivos no económicos que responden a intereses de la familia (Chrisman et al. 2012).

También se ha demostrado claramente que, cuando las personas se identifican con su trabajo, se sienten intrínsecamente motivadas por él, lo encuentran significativo en sí mismo y se enorgullecen de sus productos, es menos probable que se preocupen por las retribuciones materiales. Los voluntarios pueden trabajar gratuitamente, pero las personas con empleo remunerado a menudo aceptarán menores ingresos por su trabajo que los que recibirían en otros lugares si pudieran seguir realizando el trabajo que les gusta (Ranganathan 2018). Esto se aplica a una gama de profesiones, desde músicos, pasando por investigadores académicos, hasta artistas y escritores. También se aplica a artesanos que utilizan sus destrezas de manera creativa: tienen altos niveles de satisfacción en su trabajo, pero bajos ingresos. Muchos artesanos, que apenas ganan lo suficiente para alimentar y educar a sus familias, prefieren, sin embargo, seguir trabajando como tales cuando podrían tener oportunidades de ganar más en trabajos alienantes en fábricas. Esta es una “opción” que los economistas neoliberales no consideran.

Producir para un consumidor que aprecia la creatividad y el valor estético de la producción artesanal también trae sus propias recompensas emocionales para el artesano. Cuando artesano y cliente muestran un mutuo “apego al producto”, hay pruebas de que el consumidor que lo aprecia y entiende pagará precios más bajos por los productos del artesano (Ranganathan 2018). Cuando los artesanos que se enorgullecen de su

trabajo se encuentran con un cliente que valora sus productos de la misma manera que ellos, y que por tanto saben que apreciará y valorará el bien, podrán cobrar menos que si lo vendieran a un cliente que no lo hace.

Los artesanos pueden comportarse comercialmente en mayor o menor medida, según las circunstancias, pero detrás de esta variante hay un vínculo con sus habilidades y conocimientos. Se trata de un compromiso con su profesión y un orgullo por lo que producen, que se inicia desde cuando empiezan como aprendices y continúa a medida que van envejeciendo, lo que les da valor como seres humanos en términos no financieros. El artesano necesita obtener ingresos, pero esta dimensión no monetaria de su actividad económica está ausente de los debates sobre el sector informal. Hay casos en los que la decisión de involucrarse en el sector informal está impulsada por la cultura y la familia y no por la racionalidad económica; estos factores pueden ser aspectos importantes en el comportamiento en negocios que no tienen como objetivo el crecimiento de la empresa.

Parte de este compromiso de los artesanos con su profesión proviene de su experiencia como niños, cuando trabajaban con sus padres. Este fue el caso de un artesano cuya familia hacía sombreros durante tres generaciones y cuyo padre emigró a Quito desde Ambato en la década de los 1940.² Sin embargo, esta no fue su única experiencia laboral. También fue analista de sistemas: “Mi madre tuvo la decisión de educarnos; [pero yo] quiero ser lo que me gusta y me dediqué a rescatar de nuevo el taller de mis padres [...]. Mi profesión es ahora sombrerero”. Este artesano con formación universitaria fue una excepción en varios sentidos, pero su compromiso con las destrezas tradicionales no era inusual. Utilizó su educación en las actividades económicas tradicionales de sus padres, logró conseguir apoyo municipal para su negocio y fue un exitoso empresario schumpeteriano, tanto en términos de innovación de productos como en la búsqueda de nuevas rutas para el mercado. El sombrerero empleó métodos tradicionales para producir nuevos diseños. Su mercado era principalmente nacional, pero también vendía a turistas extranjeros. Además de vender sus propios productos, también vendía en su tienda el trabajo de

² Todas las entrevistas con artesanos y artesanas citadas en este libro se realizaron en Quito en septiembre de 2015.

otros fabricantes de sombreros. Reconoció que la Internet ofrece posibilidades de aumentar las ventas y siente que debe adoptarla y expandirse. Sin embargo, quiere continuar como artesano. Busca aumentar sus ingresos, pero también quiere mantener su tradición. Quería tener “la mejor sombrerería del Ecuador” y ganar más, pero no quería involucrarse con un banco. Él perdió diez años de sus ahorros en la crisis bancaria y no tenía intención de pedir un préstamo para invertir y convertirse en una empresa formal grande. Su principal problema no era las regulaciones del Estado entrometido, sino el comportamiento temerario y no regulado del sistema bancario privado, un sentimiento que comparten muchos artesanos.

No podemos asumir que todas las empresas quieran crecer. Ser “formal” puede acarrear costos, pero es la decisión de crecer lo que desencadena el proceso. Algunos artesanos quieren crecer, otros no y algunos están muy dudosos. Los que sí lo quieren tendrán que hacer frente a estos costos. Algunos pueden decidir no crecer por una variedad de razones. Una pregunta importante es: ¿cuántas personas del sector informal desean crecer, aunque sea marginalmente?

Su deseo de crecer puede variar con el tiempo y depende de cómo ven el futuro de su negocio. Por una parte, pueden decidir no crecer, por ejemplo, si creen que su mercado está en retroceso. Por otra parte, pueden optar por el crecimiento en un mercado en expansión o si las condiciones comerciales se consideran positivas. Según Ingram et al. y otros, “una empresa se formalizará si el beneficio estimado en el sector informal es menor que en el sector formal” (2007, 5). Alternativamente, se podría argumentar que, si una empresa trata de aumentar sus ganancias a partir de su crecimiento, entraría necesariamente en el sector formal. En el caso de empresas que tienen la opción de crecer y lo consideran una posibilidad, si los costos para hacerlo son mayores que las potenciales ganancias, el propietario puede decidir no hacerlo. Sin embargo, esto puede ser válido solamente para un número muy reducido de microempresas, ya que las condiciones para el crecimiento de las empresas a menudo son mínimas, en particular cuando existe un entorno financiero hostil o cuando otras condiciones económicas no favorecen el crecimiento.

Opciones para artesanos en mercados en expansión y contracción

Preguntamos a los artesanos si pensaban que el mercado para sus productos o servicios sería mejor, igual o peor en el próximo año. En 1975 hubo un optimismo que no se ha vuelto a repetir desde entonces (tabla A.5.1). Para 1982, los productores de bienes de subsistencia se habían visto afectados por la expansión de la producción capitalista en los 1970. Para todos, la bonanza de esa década había llegado a su fin y, al encontrarse ya en medio de una economía en retroceso, el porcentaje que decía que las cosas mejorarían cayó del 41 % al 25 %. La expectativa de que las cosas empeoraran aumentó y se mantuvo alta hasta 2005, antes de volver a disminuir en 2015. Los cambios que tuvieron lugar entre 1975 y 1982 y entre 2005 y 2015 fueron muy significativos, pero en direcciones contrapuestas. Por primera vez en 40 años, el optimismo aumentó mientras Correa gobernaba y el pesimismo sobre el futuro disminuyó, pero el resultado final fue que no hubo un cambio significativo durante esos 40 años. El pesimismo alcanzó su punto más alto durante el neoliberalismo.

Podríamos haber esperado una relación entre la “confianza en los negocios” y la intención empresarial de crecer para convertirse en pequeñas industrias. Sin embargo, durante los dos períodos de relativo optimismo sobre el futuro, la intención de expandir sus negocios no fue la misma. Preguntamos a los artesanos qué harían *si el mercado mejorara* el año siguiente, pidiéndoles que eligieran entre varias alternativas (tabla 5.1). En 1975, la elección más frecuente fue hacer crecer el negocio y pasar de ser artesano a ser una “pequeña industria” formal.³ En este período de altos niveles de confianza en el futuro, el 47 % dijo que sí se agrandaría en una pequeña industria, en comparación con el 30 % que dijo que continuaría como artesano. Para 1982, estas cifras se habían revertido completamente. La confianza en el futuro había disminuido y solamente el 29 % dijo que crearía pequeñas industrias si hubiera una demanda creciente de sus productos o servicios. Esto no cambió hasta

³ Las pequeñas industrias en ese momento se definieron en la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía de 1965.

Tabla 5.1. Lo que harían los artesanos si mejorara el mercado

	1982		1995			2005		2015	
	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Continuar como artesano	30,2	137	47,1	152	46,9	132	42,2	112	43,6
Expandirse a pequeña industria	46,7	83	28,5	99	30,6	91	29,1	53	20,6
Concentrarse o expandirse al comercio	21,9	45	15,5	63	19,4	80	25,6	82	31,9
Otro	1,2	26	8,9	10	3,1	10	3,2	10	3,9
Total	100,0	291	100,0	324	100,0	313	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	72,0599	12	1,32E-10
1975-1982	30,5860	3	1,04E-06
1982-1995	10,5559	3	0,0144
1995-2005	3,5774	3	0,3109
2005-2015	6,2504	3	0,1000
1975&2015	33,5530	3	2,46E-07
1982-2005	16,5926	3	0,0009
1982-2015	25,0051	3	1,54E-05

2015. En el último año del estudio, cuando había menos probabilidad –en 33 años– de que los artesanos pensarán que las cosas estuvieran a punto de empeorar, era mucho más factible que dijeran que seguirían siendo artesanos si el mercado de sus productos mejorara.

A partir de 1982, hubo una creciente disposición hacia el comercio. La mayoría de artesanos no quería dejar de serlo, pero tenía claro que aumentar sus actividades comerciales era una posibilidad si el mercado creciera. No sabemos si estaban considerando la posibilidad de permanecer como comerciantes informales o de expandirse como empresas capitalistas, pero lo que sí sabemos es que gradualmente se inclinaron más por desarrollar sus actividades comerciales antes que convertirse en fabricantes capitalistas.

Era mucho más probable que siguieran trabajando como artesanos en un mercado en descenso antes de que en un mercado en expansión. Si estuvieran bajo presión, alrededor de dos tercios decía que permanecerían en lo que conocían (tabla 5.2). El período en el que fue más probable que eligieran no continuar como artesanos fue entre los años 1995 y 2005, la era de la acelerada globalización, el aumento de la competencia de productos chinos y la crisis financiera en el Ecuador. Esta opción no tenía nada que ver con la protección social, la regulación estatal o la destrucción creativa schumpeteriana. En la década siguiente, la situación se revirtió; en 2015 la mayor proporción eligió continuar como artesanos (72 %). El cambio a favor de continuar como artesanos fue muy significativo entre los años 2005 y 2015.

A los artesanos que dijeron que no continuarían como tales les preguntamos qué harían si hubiera una disminución en la demanda. Hubo una amplia gama de respuestas, pero la más consistente fue que se transferirían a actividades comerciales. Una vez más, no podemos estar seguros que estaban pensando en el comercio informal. Sin embargo, con el nivel de inversión necesario para cualquier otra cosa, la opción más

Tabla 5.2. Si el mercado disminuyera, ¿el artesano continuaría en la misma actividad?, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Sí	124	66,3	187	64,0	223	68,6	186	58,9	184	71,9
No	63	33,7	105	36,0	102	31,4	130	41,1	72	28,1
	187	100,0	292	100,0	325	100,0	316	100,0	256	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	12,5036	4	0,0140
1975-82	0,2577	1	0,6117
1982-1995	1,4436	1	0,2296
1995-2005	6,6014	1	0,0102
2005-2015	10,4859	1	0,0012
1975 y 2015	1,5795	1	0,2088

probable para los artesanos bajo presión sería el comercio en pequeña escala a partir de su propia producción y el incremento de sus ventas tanto con bienes producidos por otros artesanos como con productos de fabricantes grandes. Lo que sí es cierto es que, después de 1982, el comercio se convirtió, mayoritariamente, en la opción más importante. La posibilidad de retomar el trabajo asalariado en fábricas alcanzó un máximo del 19 % en 1982; esta opción disminuyó rápidamente a partir de entonces (tabla 5.3). El cambio entre los años 1975 y 2015 es muy significativo: la importancia del comercio como opción se duplica; al final del período de la investigación la elección del trabajo formal en una fábrica era atractiva para menos del 10 % de los propietarios de pequeñas empresas.

Tabla 5.3. Si no fuera en la misma actividad, ¿a qué actividad se dedicaría?, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Trabajo en fábrica/ Trabajo asalariado	7	11,7	20	18,9	7	7,1	9	7,1	6	9,0
Comercio	16	26,7	24	22,6	54	55,1	55	43,7	36	53,7
Chofer	14	23,3	9	8,5	6	6,1	3	2,4	3	4,5
Otro	23	38,3	53	50,0	31	31,6	59	46,8	22	32,8
Total	60	100,0	106	100,0	98	100,0	126	100,0	67	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	60,5549	12	1,79E-08
1975-82	8,7102	3	0,0334
1982-1995	23,8826	3	2,64E-05
1995-2005	6,5730	3	0,0868
2005-2015	3,7858	3	0,2855
1975 y 2015	14,5675	3	0,0022

Optar por el trabajo asalariado en el sector formal

La teoría de la decisión racional sugiere que el artesano sopesará los costos y beneficios de trabajar en una fábrica como asalariado en función de los salarios y beneficios. Desde el punto de vista de la “exclusión”, se supone que los trabajadores informales, ya sean por cuenta propia o asalariados, “preferirían los supuestos salarios y beneficios más altos del trabajo formal [...] si se les diera la oportunidad de reubicarse, los trabajadores informales estarían complacidos de aceptar trabajos formales” (Perry et al. 2007, 43-4). Debemos tener en cuenta que se “supone” que los salarios son más altos. De hecho, no está claro que los propietarios de talleres ganen más como trabajadores asalariados en la economía formal. Algunos lo harían, pero otros no; debido a la combinación de trabajadores por cuenta propia y asalariados en la “economía informal”, a más de la falta de confiabilidad de la información sobre ingresos informales, no hay pruebas sólidas al respecto. El empleo asalariado puede aportar más estabilidad que la demanda constantemente fluctuante del empleo por cuenta propia. Los propietarios de pequeñas empresas informales tienen ingresos irregulares, a veces no saben lo que ganan por semana o por mes, y a menudo mienten.

Para juzgar el impacto de la protección social, las regulaciones y otras consideraciones no salariales sobre la opción de buscar un trabajo asalariado formal, es necesario aislar la variable ingresos. Por consiguiente, les preguntamos a los artesanos si estarían dispuestos a trabajar en una fábrica por los mismos ingresos que ganaban con el trabajo por cuenta propia. En 1975, el 94 % dijo que no lo haría (tabla A.5.2). Siete años después, solamente el 70 % dijo que no lo haría, una disminución muy significativa. En la medida en que las oportunidades de trabajo asalariado aumentaron durante los años de bonanza petrolera, en que los artesanos que producían bienes de consumo estaban bajo presión y cuando el optimismo sobre el futuro disminuía, la disposición de los artesanos a trabajar en la producción fabril creció. Sin embargo, después de 1982, trabajar en una fábrica se volvió menos atractivo para los artesanos, ya que la manufactura ecuatoriana estaba bajo una creciente presión debido a las políticas de ajuste estructural y, como señalamos en el capítulo 4, las tasas de crecimiento disminuyeron.

Sin embargo, el cambio entre 1975 y 1995 fue muy significativo (valor $p = 0,0000$). En este último año, el trabajo asalariado en las

fábricas se consideró una opción mucho mejor que en 1975. Para el año 2015, casi un tercio de los propietarios de pequeños talleres habría preferido trabajar en una fábrica con salarios iguales a sus ingresos actuales como artesanos. Esto podría haber sido debido por la aparente seguridad laboral y otros beneficios que se aplicaban legalmente en el sector capitalista de la economía. También podría haberse basado en la percepción del futuro de los artesanos y no sabemos si los beneficios esperados del trabajo en la fábrica serían su única opción o su mejor preferencia, una opción prioritaria, antes que todas las demás. Sabemos que el 69 % eligió permanecer como artesanos pues valoraban su independencia y se enorgullecían de sus oficios.

Desde 1982, les preguntamos a los artesanos si habían trabajado en una fábrica. Gran parte de la bibliografía supone que la mayoría de los trabajadores informales por cuenta propia tiene esta experiencia y que sobre esta base ellos toman decisiones sustentadas para elegir entre ser formal o informal (Maloney 2004; Perry et al. 2007). Pero la gran mayoría de los artesanos no tiene esa experiencia (tabla 5.4). La experiencia de empleo en fábricas aumentó significativamente entre 1982 y 2005, antes de disminuir ligeramente; pero menos de un tercio de artesanos había trabajado en una fábrica en algún momento de su vida laboral.

Tabla 5.4. ¿El artesano había trabajado en una fábrica?, 1982-2015

	1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sí	65	21,8	81	24,8	99	31,3	71	27,6
No	233	78,2	246	75,2	217	68,7	186	72,4
	298	100,0	327	100,0	316	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1982-2015	7,8293	3	0,0497
1982-1995	0,7623	1	0,3826
1995-2005	3,4292	1	0,0641
2005-2015	0,9312	1	0,3345
1982 y 2015	2,5217	1	0,1123
1982 y 2005	7,0961	1	0,0077

Optar por ser artesano

La primera opción que llevó a la mayoría de los artesanos al sector informal en Quito en 2015 fue la búsqueda por escapar de la pobreza que sufrieron cuando fueron niños; fue una opción personal que no siempre fue tomada directamente por quien en el futuro sería sastre, zapatero o carpintero. La decisión fue tomada a menudo por sus padres, que querían algo mejor para sus hijos que la vida de pobreza y penuria que ellos mismos padecían. En el caso de que hubieran nacido en zonas rurales o en ciudades de provincia, la siguiente decisión del joven podría haber sido emigrar a Quito para trabajar y seguir capacitándose, y después decidir abrir su propio taller, por lo general en la misma época en que se casaban. Ninguna de esas decisiones, que los situaban claramente en el sector informal y que serían determinantes para su futura relación con el sector formal de la economía, tenía nada que ver con los beneficios de la formalidad ni con un análisis costo-beneficio de esos dos sectores. Eran opciones que tomaban los niños y/o sus padres, para convertirse en aprendices en el sector informal o continuar trabajando en las severas condiciones de la agricultura semifeudal de la Sierra ecuatoriana.

Esas decisiones de los artesanos no tienen relación con la teoría económica que se centra más bien en su exclusión del sector formal o en opciones económicas racionales entre los sectores formal e informal. Las alternativas de los artesanos están influenciadas por una serie de procesos vivenciales que enmarcan las opciones que eligen. Esos procesos están vinculados a experiencias de su infancia, relaciones familiares, relaciones maestro-trabajador, el poder que los propietarios ejercen sobre sus vidas e importantes relaciones sociales que crean y mantienen fuera de la familia y el trabajo. Las encuestas sobre las pequeñas empresas no captan esta realidad. Hubo cuatro casos en Quito que ayudan a desenmarañar estas complejidades.

El primer caso es el de un maestro sastre de 80 años de edad al momento de la entrevista, que nació en 1934 en una zona rural cercana a Latacunga, la capital de la provincia de Cotopaxi. Sus padres fueron campesinos que poseían un pequeño terreno y trabajaban en el campo para alimentar a sus seis hijos. Como explica el artesano, “todo el mundo tenía su pedazo de terreno y el ritmo de la vida era sembrar, trabajar

y tener para comer”. Hoy en día, es difícil para extraños entender las condiciones infrahumanas de vida en zonas rurales de la Sierra ecuatoriana en los años 1930 y 1940, cuando este sastre asistía a la escuela en la provincia de Cotopaxi. Una forma de escapar de la extrema pobreza entre los niños y jóvenes campesinos ecuatorianos de la época era emigrar hacia las zonas urbanas y aprender destrezas que les permitieran acceder a un empleo urbano: “En ese tiempo [nuestros padres] decían que hay que aprender un oficio; así nos dedicamos, no solo yo, sino mis hermanos. Salíamos a aprender el oficio en Latacunga”. Para muchos aprendices de la época, el apoyo de la familia era muy importante para conseguir un oficio, por ejemplo: un tío que tenía un taller de sastrería, un abuelo que era maestro zapatero. El sastre que le ofreció trabajo al joven no fue un pariente, sino un maestro sastre muy conocido en Latacunga. El joven sastre trabajó en Latacunga durante diez años antes de emigrar a Quito a la edad de 25 años: necesitaba seguir estudiando. Sabía coser telas, pero quería aprender a medirlas y cortarlas. Su empleador se había graduado en Quito y, como no podía enseñarle las destrezas que el joven quería aprender, le recomendó que emigrara a la academia de la capital.

El joven vino a Quito como oficial semicalificado para buscar trabajo en los talleres de la capital. Como trabajador en un taller artesanal en Quito, podía vivir y estudiar y tener una forma de vida muy diferente a la de sus padres. El joven entró en la academia de maestros sastres de Quito y, después de tres años de estudio, obtuvo el título de maestro sastre. Con su nuevo título se independizó: “Con el título se pudo salir a buscar una tiendita para que lleguen los clientes”. Cuando se graduó, tenía 28 años de edad y, dos años más tarde, tenía un taller en el centro de Quito con una buena clientela.

El maestro sastre ocupó este taller durante unos años, pero cuando el dueño del edificio murió, los herederos quisieron venderlo. Tuvo que irse. Esta experiencia era muy común entre los artesanos del Centro Histórico de Quito, particularmente durante los años de regeneración del centro de la ciudad cuando fue remodelado para hacerlo más atractivo para los turistas extranjeros: artesanos y dueños de tiendas fueron desplazados, algunos de ellos renunciaron a su independencia para nunca regresar. Se trataba de una exclusión del sector informal, no del sector

formal. Tampoco fue una “opción” por parte del dueño de la empresa. Era un medio involuntario de exclusión del trabajo informal inducido por el poder. En este caso, este maestro sastre se trasladó a la periferia del antiguo centro, donde abrió un nuevo taller, hizo crecer su negocio y permaneció allí hasta que se retiró parcialmente. Nunca en su vida pensó en ir a trabajar en el sector formal.

Un segundo caso es el de un carpintero nacido en la pobreza el mismo año que el maestro sastre, que tuvo una carrera y una trayectoria de vida diferentes. Nacido de jornaleros agrícolas que trabajaban en las haciendas de la zona rural de la provincia de Imbabura, él y sus seis hermanos fueron criados por una tía en Ibarra, la capital de la provincia. Comenzó a trabajar como aprendiz a los 14 años de edad, se trasladó a otro taller y luego consiguió trabajo en un aserradero, una empresa capitalista del sector formal. Dijo que allí no aprendió nada, antes de trasladarse nuevamente a otro taller artesanal. Tras una disputa doméstica, huyó a Colombia, donde trabajó como carpintero. Al regresar al Ecuador, se trasladó directamente a Quito, donde fue detenido por no poder mantener a su familia y tuvo más problemas con la ley, antes de establecer su propio taller a los 34 años en la década de los 1960. Sus decisiones como carpintero en el sector informal estuvieron íntimamente ligadas a las decisiones personales (principalmente malas) que tomó como esposo y padre; no tenían nada que ver con optar entre la informalidad y la formalidad.

Un tercer caso fue el de un hojalatero, nacido de madre soltera en Quito y criado por su abuela y un tío, quien trabajó durante ocho años aprendiendo como obrero metalúrgico en el taller de su tío. Luego fue a otro taller, donde aprendió mucho de un maestro hojalatero antes de conseguir trabajo como obrero semicalificado en una fábrica que hacía muebles metálicos. Este caso ejemplifica las dificultades de adaptación entre el trabajo artesanal y el fabril. Dice que el dueño del taller artesanal era:

Hojalatero. Un maestro muy maestro, muy preciso, en toda la palabra de maestro. Él era muy exacto en todas las medidas, y a cada rato me explicaba que yo tenía que hacer un trabajo bien hecho; que no deje así, porque yo voy a ser un maestro mediocre y eso no estaba bien. Y yo asimilé todos los conocimientos que me enseñaba a ver el maestro.

Todos esos conocimientos que yo tuve apliqué en la fábrica. [...] Me gustaba mucho la geometría y la aritmética, que me sirvió bastante en el trabajo de la fábrica. E inclusive [...] yo sí sabía leer en los planos.

El cambio a la fábrica se debió a la escasez de trabajo en el taller del maestro hojalatero, y no a una decisión económica racional basada en un análisis costo-beneficio. El maestro tuvo que dejarlo ir, pero su formación como artesano era inusual entre los trabajadores de la fábrica y su forma precisa de trabajar fue motivo de algún conflicto. Posteriormente se peleó con sus compañeros de trabajo y tuvo que irse. Explicó que fue por razones de animosidad personal, que había molestado a sus compañeros de trabajo. No tenía nada que ver con la racionalidad económica o su elección de lugar de trabajo o sector. Después de que se fue, los trabajadores hicieron una huelga, la fábrica cerró y el dueño se contactó con él para poder terminar algunos contratos que quedaron pendientes. Él creó su propio taller para este propósito. Fue una oportunidad inesperada y fortuita, no una decisión que sopesara los pros y los contras del sector informal frente al formal. Esto fue en 1970 y desde entonces ha permanecido en el actual taller; trabaja allí como artesano desde hace 45 años, en las afueras del Centro Histórico de Quito. Al preguntarle por qué nunca se había mudado, dijo:

Hojalatero. Será porque en realidad no tuve otro lugar a dónde irme, y porque el dueño de casa parece que se molestó por un tiempo, y me pidió que me vaya. Pero como no sabía dónde irme, me valí de la hija del dueño de la mecánica. Entonces, lo primerito, cuando yo le conocí era una niña, pero cuando ya fui a hablar era una señora. Entonces, me dijo que no estaba bien, que yo había dado ejemplo en el barrio, de trabajo, ¡cómo me va a mandar!

Su futuro estaba en manos del propietario y, por casualidad, la hija del dueño de casa le permitió quedarse en su taller y seguir practicando su oficio. En Quito, las decisiones tomadas por los propietarios del inmueble pueden ser a menudo mucho más importantes que las de los artesanos.

Un cuarto caso fue el de un relojero que nació en la periferia rural de Quito y que dijo que sabía desde niño que tenía que decidir qué trabajo

iba a hacer. Desde los ocho años, vendía plátanos en las calles de Quito con su madre: “Yo terminé la escuela, sexto grado, a los 11 años y un poco de meses, y me dediqué a trabajar con mi papá de peón y nunca me gustó”. Antes de aprender a reparar relojes, no sabía qué oficio quería aprender, solamente sabía que no quería ser igual que su padre. “No quería ser peón, de trabajar en las veredas o en las calles”:

Relojero. Quería ser mecánico, sastre, peluquero, lo que sea, pero quería tener oficio, ser una persona trabajadora y de bien. Entonces me llevaron unos amigos a aprender este oficio [pero] no me fue muy bien. Tuve tropiezos porque siempre me trataban mal, como era muchacho, pero me dediqué y así aprendí con los golpes de la vida, como se dijera, hasta que me hacían llorar.

Trabajó en diferentes talleres de Quito, donde aprendió su oficio antes de que, a los 14 años, fuera contratado por el propietario del taller que ahora posee. Se convirtió en un hábil reparador de relojes a la edad de 19 años, continuó trabajando con su jefe hasta que, a los 28 años y después de un robo en el que su jefe perdió toda la existencia de relojes caros, el dueño le ofreció venderle el negocio, prestándole el dinero para empezar.

Continuó aprendiendo mientras practicaba, pero no volvió a tener interés en aprender ningún otro oficio o profesión: “Con este oficio que es una bendición de Dios que yo lo tengo y no envidio a nadie de nada”. Cuando se le preguntó si le gustaría hacer crecer su negocio, respondió: “Bueno, quizá no, porque tenía aquí mismo bastante trabajo y nunca se me vino la idea en ampliar algunos almacenes por diferentes partes [de la ciudad]”.

No tiene tanto dinero como antes, especialmente después de que sufriera otra serie de robos, pero ha sido capaz de alimentar y educar a sus hijos y construir un hogar:

Relojero. Mis hijas salieron adelante. Pude hacerme mi casita. Yo no ambiciono mayores cosas. [...] No voy a vivir mucho, ni tampoco voy a necesitar de tanto dinero. Mis mejores momentos ya han pasado. Entonces, ¿para qué? Gracias a Dios soy sano, soy feliz. ¿Qué puedo pedir?

Este artesano escapó de la pobreza del Ecuador rural, aprendió un oficio, dirigió un negocio exitoso, mantuvo a su familia y en ningún momento pensó en expandirse a empresa formal.

Estos cuatro casos son típicos de las decisiones que los artesanos toman sobre dónde quieren trabajar. Los modelos económicos del neoliberalismo no dan ninguna explicación sobre las decisiones que los artesanos toman. Se incorporan al sector informal cuando son niños o cuando se les priva del trabajo, no necesariamente en el sector formal. Puede relacionarse con la propiedad y el poder de los propietarios de inmuebles para desalojar a los inquilinos. Esto puede dar lugar o no a que los artesanos busquen y encuentren trabajo en el sector formal como trabajadores asalariados, en el que tienen dificultades para adaptarse. Todos querían tener ingresos más altos, pero esto no está relacionado con la elección de ser o no ser formal.

El poder de optar

El papel del poder es un elemento ausente en los debates sobre las decisiones que toman los individuos, las empresas y las familias para entrar o salir del sector informal. La única vez que el concepto aparece en el debate es cuando se hace referencia al poder de los sindicatos para distorsionar los mercados. Cuando los trabajadores del sector informal se excluyen del sector formal, los analistas asumen que sí desean acceder a él, pero no pueden hacerlo por razones económicas relacionadas con rigideces del mercado laboral. Se argumenta que no hay suficientes puestos de trabajo con niveles de calificación adecuados para ser cubiertos por ellos, y que los trabajadores informales se ven “obligados a hacer cola para aquellos trabajos formales preferidos” (Perry et al. 2007, 44). Las rigideces salariales en el sector formal, creadas por los salarios mínimos o el poder sindical, crean una segmentación del mercado laboral. Argumentan también que se crea una brecha entre los dos sectores, que permite que trabajadores idénticos reciban mayores ingresos en empleos del sector formal. Estos empleos, dicen, son codiciados por trabajadores del sector informal, que tienen que encontrar un empleo alternativo en el sector de la economía de bajos salarios y baja productividad. Sin embargo, ninguno de los casos anteriores corrobora este argumento.

Existen otras fuentes de poder en el mercado laboral que crean exclusión y/o repercuten en el bienestar, los ingresos y los medios de vida de los trabajadores del sector informal. Además de la capacidad de los propietarios de inmuebles para expulsar a los inquilinos del sector informal, existe el poder de los empleadores para despedir a los trabajadores del sector formal tanto del sector privado como del público. Hay muchos casos en que se ha despedido a trabajadores del sector formal por ser miembros de un sindicato o por tratar de mejorar la salud y la seguridad en el trabajo. Una vez incluidos en la lista negra, “decidieron” trabajar en el sector informal.

Las políticas de ajuste estructural de los 1980 obligaron a muchos trabajadores a abandonar el sector público formal, quienes luego “optaron” por convertirse en taxistas por cuenta propia para lo cual aprovecharon las indemnizaciones por despido y los aranceles preferenciales para importar automóviles. La mayoría de ellos carecía de conocimientos necesarios para convertirse en artesanos, aunque algunos de ellos regresaron a renovar destrezas familiares tradicionales que habían aprendido de niños, mientras que otros se hicieron cargo de pequeñas empresas para convertirse en propietarios-administradores o aprender las destrezas del oficio.

La exclusión de sindicalistas de las empresas capitalistas tiene una larga historia en el Ecuador. Un ejemplo es el de una modista de 53 años de edad que nació en Quito cuya madre era comerciante ambulante y su padre hacía y vendía carbón que traía a Quito para el dueño de una hacienda. Su primera experiencia laboral data de cuando ella era niña: vendía trapos de limpieza en las calles para poder pagar su educación, que su madre no podía hacerlo. Cuando dejó la escuela, estudió corte y confección en un colegio técnico antes de ir a trabajar en una fábrica de camisas a la edad de 18 años. Trabajó allí durante ocho años, antes de salir para montar su propio taller, que al inicio estuvo en su propia casa. Detrás de esta “decisión” de unirse al sector informal había fuerzas en juego relacionadas con las condiciones de la fábrica y el por qué “se fue”.

Modista. Cuando yo entraba, trabajaban como 60 personas. Era una fábrica grande. Como todo, cuando empiezas [el trabajo era] duro. Es difícil aprender el ritmo de confección industrial, porque una cosa es la

confección industrial y otra cosa es la confección de [ropa] prenda por prenda, es totalmente diferente.

La confección de una prenda bajo pedido de un cliente, que es lo que ella había aprendido en la academia, no es lo mismo que el trabajo repetitivo que resulta de la división del trabajo que se encuentra en la línea de producción de una fábrica. En la fábrica, una trabajadora puede cortar una manga; otra, hacer un ojal; otra, coser el botón; y otra, coser la manga, antes de que otra trabajadora cosa la manga al cuerpo de la camisa. La transición de la creatividad artesanal a la repetición letárgica es difícil, pero moverse en la otra dirección es casi imposible debido a la diferencia en el nivel de habilidades requeridas. Cuando le preguntamos por qué se fue, lo explicó así:

Modista. Yo estaba en el sindicato. Había sindicato durante mucho tiempo, como era una fábrica grande. [...] Salió toda la directiva, ¿no?, de todas las personas, que no pueden encontrar trabajo en otro sitio.

Su “opción” de dejar la fábrica y montar su taller fue impulsada por las condiciones en la fábrica y por el hecho de que fue despedida y puesta en la lista negra por ser una sindicalista. Otras circunstancias que influyeron fueron las de su hogar: “Entonces, para mí era difícil, porque yo era quien [debía] mantener a mi casa: el arriendo, la comida, mis hermanos (mi padre ya falleció) y todo. Entonces, ya pues, estaba al frente de la [...] cabeza [del] hogar. Dije: Dios mío, ¿ahora qué hago? ¿qué hago? Fue muy difícil para mí, porque tenía que mantener mi casa, el alquiler, la comida, mis hermanos...”.

Incluida en la lista negra para el trabajo en la fábrica, no estaba preparada para establecerse por su cuenta. No tenía más capital que el que había recibido al ser despedida, que era el mínimo legal. No tenía ningún conocimiento sobre el mercado. Para ella, era “un mundo totalmente diferente a lo que ahora me desenvuelve”. Sin embargo, se estableció por su cuenta, empleó a una amiga que conocía de la escuela y comenzó a acumular ropa que no sabía cómo vender: camisas, pijamas, calentadores, etcétera. Este fue el comienzo de una “buena, buena, buena época”. De ser excluida del trabajo de la fábrica por su

actividad sindical, creó una pequeña empresa exitosa, que en el proceso le permitió educar a sus hijos, su principal objetivo en la vida.

Influencias en la toma de decisiones de los artesanos

Las principales influencias en la toma de decisiones de los artesanos salieron de sus propias historias de vida e incluyen:

- el compromiso con su oficio;
- la decisión de ser un artesano independiente en lugar de ser un jornalero asalariado en otro pequeño taller;
- el impacto de la delincuencia y la inseguridad;
- el impacto de la vejez en las decisiones que puedan tomar;
- el avance de la tecnología en su contorno;
- los efectos de la globalización en sus oficios; y,
- la importancia primordial de sus familias en todas las decisiones que toman.

Estas influencias se encontraron a través de todo tipo de actividades, pero fueron expresadas concisamente por los joyeros que aclararon que continúan trabajando como artesanos hasta la vejez “porque nos gusta nuestro oficio”. Originalmente comenzaron sus negocios “porque trabajaba ya como operario y la paga era muy poco”. El robo disuade a los clientes gastar dinero en joyas caras. La tecnología del teléfono móvil ha sustituido a los relojes y “para hacer reparar un reloj dos veces, un dueño me dice que mejor es comprar un reloj nuevo”. Su futuro está en sus familias, de las que ya no son responsables. Su salud comienza a fallar: “[La edad] también está afectando la vista, [...] entonces, llega un límite que tampoco se puede trabajar. Se ve que hay personas mayores que no pueden ejercer la profesión porque ya no se puede”. No obstante, continúan creando joyas y reparando relojes porque es lo que saben y aprecian.

Capítulo 6

Relaciones formales e informales: encadenamientos hacia atrás

A pesar de que en las primeras publicaciones sobre el sector informal se enfatiza en la falta de vínculos entre los sectores informal y formal (ILO 1972; Weeks 1975; Sethuraman 1975a), se ha advertido desde hace mucho tiempo que las actividades informales tienen una “íntima relación” con el sector formal (Leys 1973, 1975; Bromley 1978; Birkbeck 1978). Cuando la OIT y otras organizaciones convinieron en que “los sectores formal e informal de la economía están tan interrelacionados que resulta engañoso pensar en dos sectores de la economía distintos” (Chen et al. 2001, 4), tenían razón al insistir en que eran partes de un único y complejo sistema. No obstante, esta constatación no condujo a comprender mejor la manera en que las formas de producción y distribución capitalistas y no capitalistas estaban conectadas, cómo estas conexiones influían en la distribución de beneficios e ingresos y cómo esto afectaba la acumulación de riqueza. Chen continuó señalando que “muchas empresas y trabajadores informales están vinculados a empresas formales a través de complejas cadenas o redes de producción e intercambio” (2014, 413). Lamentablemente, la bibliografía sobre la informalidad no ha logrado profundizar en esta complejidad más allá del estrecho campo de la subcontratación en cadenas de suministro globales.

Chen también reconoce que las empresas informales proporcionan vías de acceso al mercado para la producción industrial formal no solamente a través de vendedores ambulantes y comerciantes en los puestos de mercado, sino también mediante la compra y uso de equipos y materias

primas por parte de los fabricantes informales. Sin embargo, esas relaciones son vistas como una característica subordinada y dependiente del desarrollo capitalista y se ha discutido poco sobre su significado en cuanto a los patrones de distribución de ingresos y riqueza. El análisis de Chen relaciona la “*exclusión del mercado* en condiciones injustas y desiguales” y el “caso emblemático” de la “subcontratación del trabajo industrial para las cadenas de valor globales” (Chen 2014, 414). Sin embargo, se trata de casos de encadenamientos hacia adelante, que analizaremos en el próximo capítulo, donde argumentaremos que pueden ser excepcionales y no emblemáticos. Cuando los artesanos compran equipo y materiales a productores capitalistas o a sus agentes, se trata de casos de encadenamientos hacia atrás.

Los encadenamientos hacia atrás son parte importante de complejas relaciones de producción e intercambio entre empresas clasificadas como formales e informales. La amplitud de las definiciones de informalidad, que analizamos en el capítulo 2, ha originado que el análisis sobre la contribución de las microempresas a la economía nacional e internacional haya quedado relegado a un debate sobre subcontratación de los trabajadores a domicilio. En el capítulo 8 apreciaremos que el origen de las materias primas es una cuestión definitiva en el debate sobre la diferencia entre trabajadores a domicilio y por cuenta propia (ILO 1996; Chen et al. 2002; Homenet South Asia Group 2016). No obstante, la variedad de fuentes de abastecimiento, junto con la calidad y precio de las materias primas y equipo, ayuda a determinar las ganancias, los ingresos de los hogares y el potencial de acumulación de los fabricantes informales.

Las materias primas y los equipos artesanales son normalmente producidos por fabricantes formales, nacionales y extranjeros. Su costo y calidad tienen una profunda influencia en la relación a largo plazo entre microfabricantes y sus consumidores; generan ganancias para las empresas capitalistas y ayudan a determinar las utilidades de las empresas informales. Existen complejas redes de compra, cadenas locales y mundiales que están más generalizadas que las cadenas de producción y subcontratación a nivel global. Estas redes de compra, a través de las cuales las empresas manufactureras capitalistas obtienen utilidades, cambian con el tiempo a medida que la economía global se desarrolla. A pesar de que han recibido

escasa atención en la bibliografía teórica, se han hecho suposiciones generalizadas sobre ellas con poca evidencia para sostener lo que se afirma.

En la compra de herramientas y materiales, una parte de los ingresos del artesano es transferida al capitalista industrial que fabrica insumos y otra parte puede pasar a los comerciantes que venden estos productos a los artesanos. Los comerciantes pueden ser mayoristas, tenderos, propietarios de puestos de mercado u, ocasionalmente, vendedores ambulantes. A veces, el productor de mercancías o el mayorista, que puede ser el punto de venta de varios productores capitalistas, venderá a los artesanos a través de agentes de ventas que visitan sus talleres con regularidad. Estos vendedores viajeros normalmente perciben a la vez un sueldo, así como comisiones de grandes empresas capitalistas. Algunos pueden depender totalmente de comisiones y se los podría clasificar como “trabajadores por cuenta propia” a efectos de derechos y beneficios laborales. Esto significa que no los perciben.

Cualquier discusión sobre estos patrones de compra inevitablemente implica dos supuestos fundamentales: primero, que la microempresa *utiliza* materiales y equipo; y segundo, que *compra* cualquier bien que utiliza. Como artesanos, por definición utilizarán materias primas que convertirán en otro producto, pero es posible que no *compre*n materiales. Aunque también podríamos suponer que todos los artesanos utilizarán herramientas para realizar esta transformación, no siempre es así; y si *utilizan* equipo, no siempre lo *compran*.

Los clientes de algunos artesanos, como sastres y modistas, eligen comprar sus propios materiales para que los artesanos los conviertan en ropa a la medida. Estos clientes pueden comprar sus telas localmente, a minoristas que venden telas nacionales e importadas, o pueden comprarlas en viajes al extranjero a destinos como Colombia, Estados Unidos y Europa. Hoy en día, los materiales de moda pueden ser importados por los clientes a través de la comunidad ecuatoriana que vive en esas localidades o pueden comprarlos por Internet. Sin embargo, los clientes que compran su propia tela constituyen una fuente de abastecimiento de materias primas cada vez menor para sastres y modistas. Como decía un sastre octogenario:¹ “[En el pasado] cada clienta vino

¹ Todas las entrevistas con artesanos y artesanas se realizaron en Quito en septiembre de 2015.

con su cosa; ahora en cambio el maestro tiene que tener un buen surtido de casimires, les cogen las telas y él hace la confección. Así es ahora, el tiempo ha cambiado”.

El motivo parcial de este cambio es el cierre de importantes fábricas textiles nacionales como La Internacional, como consecuencia de la competencia global.² Esta fábrica, antes de su cierre en 1990 (Cuvi 2011, 72), tenía sus propios puntos de venta en Quito, donde los clientes compraban sus materiales. Ahora, gran parte de la tela es importada, los clientes prefieren su calidad y los artesanos se han conformado con el destino de la producción nacional: “La mayoría de la tela nacional estaba fabricada por fábricas como La Internacional que ya no existe. Se compraba bastantes materias primas de La Internacional, pero ahora las fábricas grandes de Quito están acabadas; sufrieron de la competencia internacional, eso pasa”. No obstante, prácticamente todos los artesanos, incluidos los sastres y modistas, compran su material localmente, incluso los materiales que se importan.

Lo mismo ocurre con las fuentes de abastecimiento de herramientas y maquinaria, pero la experiencia de un pequeño número de artesanos, que en 1975 dijeron que no utilizaban herramientas manuales, muestra el complejo mundo de las relaciones sociales que condicionan sus acciones como propietarios de talleres. Su experiencia ilustró el peligro de una simplificación excesiva de las relaciones sociales y económicas que se dan incluso en las actividades artesanales menos complejas. Se trata de casos interesantes que hay que reconocer, aunque no deben llevarnos a generalizar a partir de ellos y darles demasiado peso en el análisis global. También son importantes porque ponen de relieve los límites de cualquier metodología que se centre en empresas y no en individuos u hogares. Nos advierten que no hay que confiar totalmente en los esquemas de entrevistas formales y los análisis de datos que no exploren las complejidades de la existencia de quienes tratan de ganarse la vida a duras penas en ciudades del mundo en desarrollo.

² La Internacional fue creada en 1924 en Chimbacalle, uno de los barrios donde tuvo lugar esta investigación. En 1947, la fábrica se trasladó a una zona cercana, hoy conocida como Centro Comercial El Recreo. La fábrica fue cerrada en 1990.

El artesano: individuo, miembro de familia y propietario de empresa

Los siguientes casos, que salieron a la luz cuando estábamos recopilando información sobre el uso y las fuentes de abastecimiento de herramientas y maquinaria, proporcionan una nota de advertencia antes de pasar al análisis de la encuesta. Ponen de manifiesto una serie de vínculos no empresariales de algunos pequeños productores con el sector formal de la economía, tanto privado como estatal, sin los cuales no sería posible la supervivencia de individuos y hogares. Destacan las interrelaciones no empresariales, a veces familiares, que muestran una complejidad que a menudo se ignora. Si se centra en las relaciones interempresariales y se plantea la cuestión de las relaciones formales e informales puramente a nivel de empresa, se puede fácilmente pasar por alto el hecho de que las relaciones económicas sean solamente un conjunto de articulaciones que se inserta en una red social y cultural más amplia.

El punto de entrada a esta complejidad fue una serie de preguntas sobre el uso de herramientas y maquinaria. Preguntamos a los propietarios de talleres si *utilizaban* herramientas manuales y/o eléctricas y/o maquinaria fija, seguido de preguntas sobre dónde *compraban* su equipo y si compraban herramientas y maquinaria *nuevas o usadas*.

En 1975, hubo cinco casos en los que el propietario del taller dijo que no utilizaba herramientas manuales no eléctricas. Dos de estos encuestados eran reparadores de radio y televisión que dijeron que solamente usaban herramientas eléctricas. En el siglo XXI, es difícil concebir cómo podrían realizar ese trabajo sin un destornillador, pero en 1975 ese trabajo consistía principalmente en desenganchar la parte posterior del televisor o radio y reemplazar tubos o renovar o soldar condensadores.

Otro caso fue el del propietario de 66 años de edad de un taller de reparación de calzado, que empleó a un trabajador de 60 años en un pequeño espacio alquilado que no tenía ningún letrero exterior para promover el negocio. El dueño del taller era ciego y, como realmente no reparaba calzado, no usaba herramientas. No obstante, era propietario de unas pocas herramientas manuales anticuadas que había en el taller. El trabajador, quien manejaba efectivamente el taller, sí las utilizaba, aunque no poseía ninguna de su propiedad. El caso planteó una serie

de cuestiones metodológicas interesantes, entre las que cabe destacar la cuestión de quién debería haber sido entrevistado como propietario del taller. El trabajador pagaba a quien se pensaba que era el propietario del negocio un porcentaje de sus ingresos. Se podría argumentar que el pago era efectivamente por el alquiler del local (y las herramientas) y que el trabajador era de hecho el dueño del negocio. Sin embargo, el “propietario” también compraba todos los materiales y pagaba a otra persona por el alquiler del taller, que estaba situado en una única habitación pequeña en un gran edificio en los límites del centro histórico de la ciudad. En cierto sentido, el trabajador y el propietario tenían relación con el sector de la propiedad formal de Quito por el alquiler que pagaban. Por otra parte, el propietario también tenía una pensión de jubilación de su anterior empleo en el sector formal y al mismo tiempo era dueño de otras propiedades que le permitían obtener ingresos por concepto de alquiler.

Al tratar de analizar los vínculos con el sector formal mediante el uso y la compra de herramientas, descubrimos, por lo tanto, una complejidad de circunstancias y relaciones personales que nos obligaban a tener cuidado de no caer en el análisis simplista. Esto nos recuerda que centrarse en la empresa, antes que en el individuo, el hogar o la familia, solamente nos proporciona una parte de la trama económica.

Esto se refuerza con otro caso que involucró a una fabricante de velas que no utilizaba herramientas. Esta mujer, de 66 años, operaba desde el interior de su casa, que compartía con su marido quien tenía 74 años. En la misma casa, pero en unidades familiares y domésticas separadas, vivían tres de sus hijos. Dos de ellos, el uno soldado y el otro policía, ambos de más de 40 años, mantenían a sus padres con un subsidio mensual que era el doble de lo que ganaban con la fabricación de velas. Sus salarios en el sector formal eran, de hecho, más importantes para el sustento diario de sus padres que la actividad en el taller.

Sin embargo, la mujer, que trabajaba en una mesa en el hogar, señaló que la fabricación de velas era su ocupación a tiempo completo. Como materia prima utilizaba residuos de velas y adquiría algunas cosas en el mercado de San Roque. Recogía los residuos en iglesias del centro de Quito y gastaba unos 100 sucres al mes en mechas, colorantes, papel de color y pegamento, que compraba a los comerciantes informales en

sus puestos del mercado. La mayor parte de sus materias primas, por lo tanto, no tenían ningún valor al momento de acopiarlas. Transformaba todas para producir entre 100 y 200 velas cada mes y las vendía directamente a devotos por dos suces cada una. Sus clientes eran principalmente personas que venían a su casa/taller y pedían tamaños y diseños específicos.

El trabajo de esta mujer también ofrecía una perspectiva de la vida espiritual de Quito en ese momento y mostraba una relación entre este contexto no material y su bienestar económico. Su mercado declinaba porque “ya no se utilizan tantas velas como antes”. No había continuidad en sus ventas y su nivel de vida estaba cayendo debido al aumento del costo de la vida, pero incluso a su edad estaba dispuesta a trabajar en una fábrica si podía ganar los mismos ingresos que producía la fabricación de velas.

Otro caso de propietario de taller que dijo no utilizar herramientas ayuda a iluminar la compleja relación entre la legalidad y las relaciones formales e informales en 1975. De Soto y sus seguidores suponen que un rasgo distintivo entre los sectores formal e informal es que el primero es legal y el segundo es ilegal (De Soto 1989). Este caso es el de un hombre de 75 años de edad que hacía trapos de polvo y limpiones. Su empresa era principalmente legal, excepto que se basaba en una relación ilegal con el sector formal. El anciano, que trabajaba en su casa con la ayuda de su esposa de 67 años, había manejado su taller durante 20 años. La pareja había emigrado del sector rural de la provincia de Cotopaxi 42 años atrás. Antes de venir a la capital, el anciano había sido fabricante de sombreros y esperaba conseguir trabajo con un distribuidor de aguardiente, pero su primer trabajo fue en la gran fábrica textil mencionada anteriormente, La Internacional. Previamente a su retiro de la fábrica, abrió su taller y se jubiló con una pensión de 750 suces al mes (USD 30). En el transcurso de su permanencia en la gran empresa había llevado a su hijo a la fábrica, quien continuó trabajando allí.

Cuando se le preguntó sobre sus herramientas y maquinaria, dijo que no usaba herramientas. Al preguntarle sobre el uso de tijeras y agujas, dijo que solamente lavaba lana y algodón, que decía haber comprado a mayoristas, para hacer trapos de polvo y limpiones (guaipes). Sin embargo, a medida que la entrevista avanzaba, se hizo evidente

que utilizaba materias primas procedentes de la compañía textil en la que había trabajado la mayor parte de su vida y en la que su hijo seguía trabajando. No fue posible que hablara más sobre este tema y en realidad no se debe pensar que habría sido posible que él admitiera, en una entrevista con un desconocido, que su materia prima era adquirida ilícitamente por su hijo, dado que este pondría su empleo en peligro. Tal vez debería asumirse que los retazos que usó eran desperdicios de la fábrica, pero no lo sabemos con certeza. Pueden haber sido cortados a medida en la fábrica, antes de ser lavados en el taller. No obstante, esta fuente de abastecimiento, fuera o no un residuo, era ilegal. Sus encadenamientos hacia adelante con el mercado, por otro lado, eran a través de los dueños de las tiendas que venían a su taller a comprar los guaipes. Transformaba desechos obtenidos ilegalmente en mercancías que se distribuían a todas las clases sociales de Quito, probablemente a través de minoristas informales.

A lo largo de su vida laboral, este hombre había tenido una variedad de trabajos: fue fabricante rural de sombreros artesanales; empleado de una de las mayores empresas del Ecuador; dueño de un pequeño taller de producción mientras trabajaba en la empresa capitalista, quizás entonces apoyándose en el trabajo de su esposa; propietario por cuenta propia de un taller, mientras cobraba una pensión de jubilación de la empresa, todavía dependiente del trabajo no remunerado de su esposa. El señor montó su negocio basado en relaciones ilegales que tenía con la empresa capitalista mientras todavía era empleado allí; fue productor en pequeña escala que dependía de las actividades de abastecimiento de su hijo que todavía trabajaba allí; fue fabricante de bienes que eran comprados y distribuidos por otros minoristas en pequeña escala, y, a través de estas tiendas, proveía de bienes a hogares de las clases medias (y otros). Esta persona ejercía numerosas funciones económicas, algunas en serie y otras en paralelo, algunas legales y otras ilegales, todas ellas relacionadas dinámicamente en el tiempo.

En resumen, cuando nos concentramos en las empresas, pasamos por alto una gran complejidad que explica cómo los pobres sobreviven en ciudades del tercer mundo. Sin embargo, también debemos señalar que en muchos aspectos estos casos fueron la excepción a la regla, en el sentido de que surgieron como casos curiosos porque los propietarios

dijeron que no utilizaban herramientas. Son pintorescos, pero siempre existe el peligro de hacer generalizaciones injustificadas si nos centramos en estos casos tan interesantes. Tal vez el mensaje más importante que dejan sea el que debemos ser cautelosos cuando intentamos generalizar a partir de resultados de una metodología que excluya estas complejidades del análisis.

No obstante, estamos tratando de analizar las estructuras y descubrir las tendencias en sus dinámicas de cambio a través del tiempo y el espacio. Al examinar la complejidad de estas estructuras y los procesos subyacentes, también es posible investigar las relaciones entre artesanos y fabricantes capitalistas. A nivel de empresa, existe una variedad de relaciones entre las actividades informales y las empresas formales que se canalizan a través de encadenamientos hacia atrás con diversos tipos y tamaños de empresas cuando los artesanos compran sus insumos. Los artesanos que utilizan herramientas y materias primas suelen obtenerlas directamente de conglomerados internacionales o a través de sus agentes en ciudades como Quito, pero también utilizan otras empresas del sector informal. Puesto que el tipo de relación directa se origina en la interacción de primera mano entre microproductores y otras empresas, se puede obtener información al respecto si se pregunta al pequeño productor sobre su experiencia.

La investigación de la experiencia directa en la compra de insumos permite comprender los diferentes tipos de relacionamiento entre artesanos, productores capitalistas, grandes comerciantes, otros productores no capitalistas y pequeños comerciantes. Los mecanismos de transferencia son variados, así como los patrones de transferencia de valor. En el caso de materias primas, por ejemplo, los microproductores pueden comprarlas directamente a la fábrica o a través de agentes de los productores que los visitan en sus talleres. Sin embargo, la mayoría de artesanos compra sus materias primas a comerciantes, que a su vez podrían clasificarse como distribuidores del sector formal o informal. Los mayoristas, que han hecho una inversión sustancial en la compra de materias primas directamente de los productores, coexisten con ferreterías y otros minoristas que pueden almacenar pequeños volúmenes de clavos, tornillos, roscas, pinturas y otros insumos, materiales que pueden obtenerlos de mayoristas o de los mismos productores. Estos diferentes tipos de comerciantes crean

una estructura de distribución que no es diferente a la que se encuentra en el mundo desarrollado, pero una proporción significativamente mayor de comerciantes más pequeños podría estar operando desde una habitación de su casa y hay algunos que lo hacen en las calles o en los puestos de los mercados de la ciudad. Además, la estructura de oferta de materiales artesanales cambia con el tiempo.

Mediante encuestas es posible agregar diferentes relaciones para ver cuáles prevalecen en un momento dado y cómo la importancia y la naturaleza de los encadenamientos cambian con el tiempo. Estas relaciones determinan transferencias de valor y generación de ganancias. Se entiende que las personas pueden entrar y salir de diferentes tipos de trabajo, que puede haber efectos en el ciclo de vida que influyan en este proceso y que los encadenamientos hacia atrás entre diferentes tipos y tamaños de empresas pueden ser transitorios. Sin embargo, también pueden coexistir en un momento dado diferentes tipos de relaciones entre individuos, familias y empresas.

Los microproductores de Quito representan una importante oportunidad de mercado para diversas actividades del sector formal. Son un canal a través del cual el sector formal llega a la demanda final. Los sastres, por ejemplo, se apoyan en la industria textil, tanto nacional como extranjera, para la confección de ropa para hombres, mujeres y niños de todas las clases sociales de la ciudad. Los zapateros compran pieles curtidas que tienen su origen principalmente en la economía rural ganadera en proceso de modernización, aunque los campesinos también encuentran un mercado en los mismos mataderos y curtiembres. Los carpinteros utilizan madera que se origina en empresas madereras grandes, que a menudo contribuyen a la deforestación de la selva amazónica. Los mecánicos, que históricamente se han dedicado a fabricar piezas a partir de chatarra, ahora suelen trabajar con materias primas y repuestos producidos por algunas de las mayores empresas multinacionales del mundo. Los pintores y rotulistas utilizan materiales que son producidos por empresas químicas nacionales e internacionales; emplean cada vez más materiales plásticos provenientes del petróleo y otros productos de las grandes corporaciones multinacionales petroquímicas. Los joyeros han trabajado tradicionalmente con piedras y metales preciosos del Ecuador y del resto de la región andina, pero cada vez más fabrican sus

joyas con materiales más baratos producidos por actividades de extracción y manufactura del capital internacional. Los gráficos trabajan con papel, que solamente el sector formal puede producir.

Así, estos microproductores están íntimamente ligados a la producción capitalista formal y ofrecen al gran capital una forma de acceder a un mercado popular fragmentado. Sin embargo, al funcionar como puntos de venta del mercado también pueden llegar a depender del gran capital. Esta relación puede ser de subordinación y control, pero, a pesar de lo que algunos analistas neomarxistas han propuesto (Le Brun y Gerry 1975), no supone explotación de acuerdo a la teoría del valor-trabajo de Marx. Cuando un artesano compra equipo o materia prima, está pagando por el valor-trabajo del obrero fabril incorporado en la producción del bien. Esto permite al dueño de la fábrica extraer la plusvalía generada por el trabajador fabril explotado. Así, el artesano está sirviendo al capitalista a obtener ganancias, pero es el trabajo del obrero de la fábrica el que se explota.

La dependencia de los artesanos para obtener insumos producidos a gran escala puede expresarse de varias maneras: la concentración de la propiedad capitalista y la oferta monopólica pueden elevar sus costos, lo que hace que los artesanos sean menos competitivos en un mercado dominado cada vez más por la producción capitalista de bienes de consumo. Si se corta la oferta, por huelgas o por cierre de empresas nacionales, la producción artesanal puede verse afectada. La compra de insumos mediante crédito de proveedores aumenta la dependencia de los artesanos con respecto a ellos. Algunos artesanos también dependen del capital financiero para la expansión de su negocio a través de inversión en equipos, materias primas o la comercialización de su producción.

Todas estas relaciones tienen lugar en un contexto nacional e internacional en desarrollo que influye en la disponibilidad y uso variable de diferentes tipos de equipos y materiales. En la siguiente sección, investigaremos el uso de los diferentes tipos de equipos, la inversión en los mismos y la estructura de la oferta. Posteriormente, examinaremos las fuentes de materias primas, antes de considerar las fuerzas que subyacen en la dinámica de la estructura de la oferta.

Uso de herramientas y maquinaria

En el análisis realizado en 1975, distinguimos entre herramientas manuales, herramientas manuales eléctricas (como taladros eléctricos) y maquinaria fija. La propensión de las diferentes clases de artesanos a utilizar cada uno de estos tipos de equipos es heterogénea y podríamos esperar que surjan otras tendencias de uso a lo largo del tiempo. Podríamos suponer como indicador de desarrollo económico, por ejemplo, que la utilización de herramientas manuales eléctricas y maquinaria fija aumente con el tiempo. Ciertamente, esto es lo que sucedió, pero los cambios no fueron en una dirección clara.

En 1975, cuando preguntamos a los artesanos qué herramientas usaban en su trabajo, el 95 % dijo que usaba herramientas manuales; no es sorprendente que este nivel de uso continuara a lo largo de todos estos 40 años, hasta el año 2015 (tabla 6.1). Durante el período de la investigación, el uso de herramientas manuales *eléctricas* aumentó sustancialmente (del 38 % al 81 %), así como el uso de maquinaria fija (del 20 % al 63 %). El uso de herramientas manuales eléctricas aumentó año tras año, pero el crecimiento de maquinaria fija fue irregular. El uso de maquinaria fija aumentó en los años de bonanza petrolera, decreció durante los años de ajuste estructural y se recuperó después de la década de crisis neoliberal. Estos cambios fueron muy significativos en los períodos entre encuestas.

Tabla 6.1. Herramientas con las cuales los artesanos hacen su trabajo, 1975-2015

(Usando muestras)	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Herramientas manuales	183	95,3	295	99,0	313	95,7	305	96,2	249	96,9
Herramientas manuales eléctricas	73	38,0	185	62,1	230	70,3	250	78,9	209	81,3
Maquinaria fija	40	20,8	131	44,0	94	28,7	143	45,1	163	63,4
No usa herramientas	7	3,6	1	0,3	1	0,0	3	0,9	0	0,0
Total	192		298		327		317		257	
Total censo	2308		2380		1786		1301		1365	
Cambio promedio anual (con base en porcentajes)										
	1975-1982		1982-1995		1995-2005		2005-2015		1975-2015	
	% anual		% anual		% anual		% anual		% anual	
Herramientas manuales	0,5		-0,3		0,1		0,1		0,0	
Herramientas manuales eléctricas	7,3		1,0		1,2		0,3		1,9	
Maquinaria fija	11,3		-3,2		4,6		3,5		2,8	
Extrapolado a censos										
	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Herramientas manuales	2200	95,3	2356	99,0	1710	95,7	1252	96,2	1323	96,9
Herramientas manuales eléctricas	878	38,0	1478	62,1	1256	70,3	1026	78,9	1110	81,3
Maquinaria fija	481	20,8	1046	44,0	513	28,7	587	45,1	866	63,4
	84	3,6	8	0,3	0	0,0	12	0,9	0	0,0
	2308		2380		1786		1301		1365	
Cambio promedio anual (con base en números absolutos)										
	1975-1982		1982-1995		1995-2005		2005-2015		1975-2015	
	% anual		% anual		% anual		% anual		% anual	
Herramientas manuales	1,0		-4,5		-2,4		0,6		-1,3	
Herramientas manuales eléctricas	7,7		-2,3		-1,5		0,8		0,6	
Maquinaria fija	11,7		-9,7		1,0		4,0		1,5	

Sin embargo, también hay que recordar que estas empresas son las que sobrevivieron y que el número de empresas en el área de estudio disminuyó después de 1982. Si aplicamos el porcentaje de uso de la encuesta al número de empresas en el censo de cada año, encontramos que el *número* de empresas que utilizan herramientas manuales eléctricas disminuyó en los períodos 1982-95 y 1995-2005 (a una tasa anual de -2,3 % y -1,5 %, respectivamente). La disminución en el uso de maquinaria fija durante el ajuste estructural fue aún mayor: tras un crecimiento de casi el 12 % anual en el período 1975-82, se produjo un descenso del 10 % cada año entre 1982 y 1995. A pesar de que hubo un crecimiento del 1 % anual durante la crisis del neoliberalismo, los datos sugieren una disminución, en general catastrófica, de la inversión de las microempresas durante los años neoliberales. Parece que las políticas de los sucesivos gobiernos neoliberales generaron una presión a la baja sobre la inversión de las microempresas. Después del año 2005, el uso de maquinaria experimentó un nuevo crecimiento importante durante el período del gobierno antiglobalizante de Correa.

Aunque los artesanos utilizan diferentes tipos de equipo, algunos no compran herramientas o maquinaria durante largos períodos, mientras que otros heredan la mayor parte de lo que utilizan de sus familias o de sus maestros jubilados. En la medida en que estamos frente a una población pobre con una alta rotación de pequeñas empresas y donde la vida útil de las herramientas se prolonga reparándolas, podríamos esperar que las herramientas de segunda mano sean importantes. En una economía floreciente con empresas en expansión, estas posibilidades podrían disminuir. El aumento de la demanda debería provocar una contracción de la oferta de herramientas de segunda mano y una creciente inversión en equipo nuevo. El cambio tecnológico en un contexto de rápido desarrollo alentaría la provisión de equipo nuevo, aunque algunas herramientas viejas que se estaban reemplazando podrían volver al mercado.

Inversión en equipo³

Las herramientas y la maquinaria compradas por los artesanos proceden de diversas fuentes de abastecimiento, tanto formales como informales, entre ellas, minoristas, puestos de mercados urbanos, mayoristas, agentes de los fabricantes y directamente de los propios fabricantes. En una economía en desarrollo, en particular cuando la naturaleza de la producción artesanal está en evolución, cabe esperar que la estructura agregada de la oferta responda a la dinámica de los patrones de la demanda. Por ejemplo, a medida que la fabricación tradicional de calzado disminuye en importancia y la reparación de vehículos modernos aumenta, el tipo de herramientas utilizadas por los artesanos en general cambia y la nueva estructura de suministro de equipos responderá a la creciente sofisticación de los vehículos modernos y su mantenimiento. Esto podría cambiar profundamente la forma en que se organiza el comercio, en este caso, la creciente demanda de equipos electrónicos que deben ser importados, y alterar la relación entre los proveedores de equipos y los productores informales.

Preguntamos a los artesanos si cuando compraban herramientas y maquinaria, compraban equipo nuevo o usado. Uno esperaría que casi todos los artesanos compraran herramientas manuales, que algunos compraran herramientas manuales eléctricas y que pocos compraran maquinaria fija. Cuando los artesanos compran equipo, generalmente lo compran nuevo, pero siempre es menos probable que compren maquinaria nueva que herramientas manuales nuevas. Durante todo el período de este estudio, entre los años 1975 y 2015, el número de quienes compraron herramientas no eléctricas de segunda mano disminuyó, aumentó la proporción de aquellos que compraron herramientas eléctricas de segunda mano y el número de quienes compraron maquinaria de segunda mano se redujo a la mitad.⁴ Sin embargo, los cambios en las cifras entre 1975 y 2015 son los resultados agregados de los cambios en el comportamiento de los artesanos en los períodos entre cada encuesta.

³ Los datos que sustentan esta sección se encuentran en las tablas A.6.1, A.6.2 y A.6.3 del apéndice en línea.

⁴ Todos fueron estadísticamente significativos.

La dinámica en la relación de compra de diferentes tipos de equipo usado fue el siguiente:

1975-1982: años de bonanza petrolera

Disminución en la compra de herramientas manuales usadas.
Poco cambio en la relación herramientas eléctricas nuevas vs. usadas.
Importante disminución en la compra de maquinaria fija usada.

1982-1995: ajuste estructural

Aumento en la compra de herramientas manuales usadas.
Aumento en la compra de herramientas manuales eléctricas usadas.
Aumento en la compra de maquinaria usada.

1995-2005: crisis neoliberal y globalización

Disminución en la compra de herramientas manuales usadas.
Poco cambio en la compra de herramientas eléctricas nuevas y usadas.
Poco cambio en la compra de maquinaria nueva y usada.

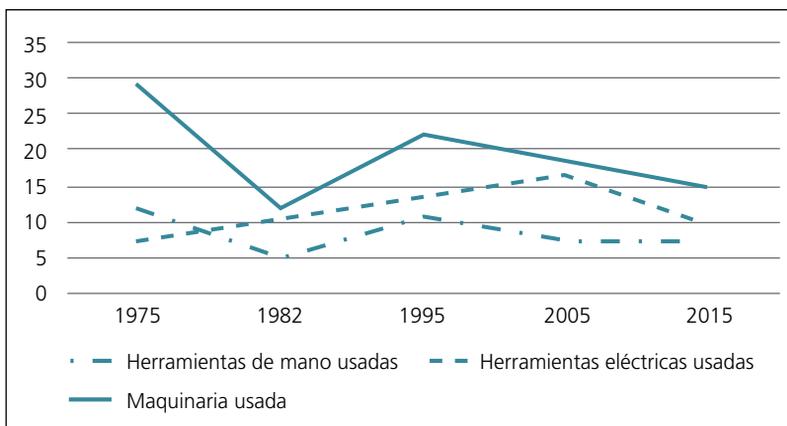
2005-2015: antiglobalización

Poca variación para herramientas manuales.
Disminución en la compra de herramientas eléctricas usadas.
Pequeño descenso en la compra de maquinaria usada.

Hubo nuevas inversiones en los años de bonanza petrolera, pero desde entonces los artesanos han estado siempre menos dispuestos a invertir en nuevas herramientas y maquinaria. Para los tres tipos de equipamiento, la proporción de artesanos que compró solamente *equipo usado aumentó* durante el ajuste estructural (figura 6.1).

Es significativo que la proporción que *utiliza* maquinaria fija no solamente se redujo durante el ajuste estructural (tabla 6.1), sino que también se incrementó la proporción de compra de maquinaria usada.

Figura 6.1. Artesanos que compraron herramientas y maquinaria usadas, 1975-2015



A medida que los talleres se fueron cerrando durante este período, los talleres que sobrevivieron compraron su equipo usado.

Estructura del abastecimiento de equipo

Abastecimiento de herramientas manuales

En 1975 no se evidenció una “dependencia” generalizada de determinados proveedores de herramientas, ya que el mayor grupo de proveedores eran minoristas. Entre 1975 y 2015 se produjeron importantes cambios en el papel tanto de los minoristas como de los agentes de los fabricantes grandes. Los puntos de venta al por menor crecieron en importancia y los agentes de las compañías disminuyeron, lo que sugiere una dependencia aún menor de ellos que en 1975 (tabla A.6.1).⁵ Sin embargo, el carácter del comercio minorista fue cambiando a lo largo del período: en 1975, los artesanos compraban a comerciantes callejeros, a comerciantes con puestos en los mercados urbanos y a los pequeños comerciantes, la mayoría

⁵ La tabla se refiere a “menciones”. Las combinaciones han sido desagregadas y colocadas en seis categorías en la tabla 6.2.

de los cuales no pagaba impuestos ni estaban regularizados. Para el año 2015, muchos de los pequeños proveedores habían sido captados en las redes de control del gobierno y utilizaban medios electrónicos para registrar no solamente las compras de materiales a proveedores formales sino también sus ventas, salarios e impuesto al valor agregado (IVA). Todavía eran pequeños, pero es discutible si aún se los consideraría informales en el sentido original de la palabra.

Los cambios no fueron uniformes en el tiempo. Entre 1982 y 1995, la importancia de los agentes colapsó y el papel de los mayoristas experimentó un crecimiento, todo lo cual fue muy significativo. Esto fue consistente con la capitalización de los grandes importadores quienes eran proveedores de equipos nuevos y que fueron promocionados por el gobierno de Febres Cordero durante el período de ajuste estructural. Para 1995, los mayoristas habían superado a los minoristas para convertirse en los principales proveedores de herramientas manuales.

Entre 1995 y 2005 hubo una afluencia de comerciantes minoristas asiáticos vinculados a su país de origen a través de las cadenas de suministro de mayoristas internacionales que compraban a productores chinos y sur coreanos. Los mayoristas vendían herramientas baratas de mala calidad a pequeños minoristas, relacionados con los mayoristas tanto desde el punto de vista étnico como económico. También dependían de esos proveedores internacionales mediante la concesión de créditos.

Después del año 2005 se produjo un importante crecimiento en la venta al por menor y una disminución en la importancia relativa de los mayoristas. Los proveedores a nivel mundial estaban emergiendo y su posición se consolidó debido a la expansión de puntos de venta al por menor que eran menos homogéneos étnicamente. Para el año 2015, como la tecnología del comercio minorista también estaba cambiando y los pequeños comerciantes se incorporaban cada vez más a los sistemas públicos de control, los artesanos obtenían de comerciantes minoristas casi el 60 % de sus herramientas de mano, en comparación con solamente el 31 % en 1995. Sin embargo, los cambios importantes en este período de 40 años tampoco fueron uniformes: han sido consecuencia de fuerzas conflictivas en la economía en general y del cambio en el uso de tecnología electrónica en la cadena de suministro, desde el productor de insumos hasta la demanda final.

Abastecimiento de herramientas manuales eléctricas

Cuando preguntamos a los artesanos quiénes eran sus proveedores de herramientas manuales eléctricas, encontramos que la estructura inicial de suministro no era la misma que la de herramientas manuales no eléctricas. En 1975, la fuente principal de abastecimiento era a través de agentes de compañías que, como representantes de fabricantes internacionales principalmente de Europa y América del Norte, eran mucho más importantes que los mayoristas y minoristas (tabla A.6.2). Sin embargo, en el año 2015, los minoristas eran ciertamente la fuente de abastecimiento más común y la estructura de la oferta era la misma que la de herramientas manuales corrientes. A medida que aumentaba el uso de herramientas manuales eléctricas, la naturaleza de los proveedores cambió de grandes a pequeñas empresas que estaban vinculadas a la creciente producción asiática.

Durante el período de investigación, los cambios fueron muy significativos y las tendencias fueron similares a lo que ocurrió en el mercado de las herramientas manuales. Los agentes disminuyeron constantemente; los minoristas inicialmente se redujeron en los años de auge, luego aumentaron gradualmente hasta el año 2005 y, posteriormente, se registró un crecimiento particularmente pronunciado entre los años 2005 y 2015. El incremento inicial de los proveedores mayoristas nacionales durante el ajuste estructural cambió en el decenio de la crisis financiera neoliberal cuando los proveedores asiáticos asumieron el control.

Abastecimiento de equipo: maquinaria fija

La estructura inicial de abastecimiento de maquinaria fija fue diferente de la de las herramientas manuales, tanto eléctricas como no eléctricas, aunque los cambios en el tipo de proveedores entre los años 1975 y 2015 fueron, una vez más, muy significativos (tabla A.6.3). Los proveedores principales en 1975 fueron agentes y mayoristas; si incluimos las pocas personas que compraban directamente a productores, el gran capital formal representaba el 82 % de los proveedores. En el año 2015, mayoristas y minoristas se habían convertido en los proveedores más importantes y los agentes habían disminuido del 45 % a solamente el 12 % de los proveedores.

Al inicio de la investigación, un pequeño número de artesanos dijo haber comprado su maquinaria de “otras” fuentes de abastecimiento:⁶ sujetos no especificados, otros artesanos o una casa de empeño.⁷ Para 1982, la proporción de “otras” fuentes había aumentado del 3 % al 13 % y para 1995 había alcanzado el 28 %. En el período 1982-1995, los cambios fueron muy significativos, con un aumento de la importancia de los minoristas y “otros”, que incluía a otros artesanos. Quienes compraban a otros artesanos incluían todo tipo de actividad artesanal; los grupos más destacados eran zapateros, carpinteros y sastres, los principales productores de bienes de subsistencia, que constituían los tres grupos con mayores tasas de disminución en el número de talleres entre 1975 y 1995. La mitad de los 28 propietarios de talleres que citaron “otras” fuentes dijeron haber comprado su maquinaria a otros artesanos cuyos talleres los habían cerrado. Durante el ajuste estructural, todos los zapateros habían obtenido sus equipos de esta manera.

Así pues, el colapso de los talleres artesanales en 1995 fue uno de los principales factores que contribuyeron a diversificar las fuentes de abastecimiento de maquinaria. Alrededor del 14 % de artesanos que compraron maquinaria había obtenido su equipo de negocios fallidos. Gran parte de esta maquinaria habría sido obsoleta, lo que pudo haber contribuido al fracaso del negocio de los propietarios originales.

En la evolución de las empresas de ventas al por menor como fuentes de abastecimiento de herramientas y maquinaria, las tendencias generales pueden verse en las figuras 6.2 y 6.3. Si reclasificamos a proveedores en grandes y pequeños,⁸ se tiene una idea del equilibrio entre proveedores formales e informales en los primeros años de la investigación. El cambio en el tamaño de proveedores de herramientas manuales comunes, herramientas manuales eléctricas y maquinaria fija es muy significativo entre 1975 y 2015 (tablas A.6.4, A.6.5 y A.6.6). En ambos tipos de herramientas manuales, los proveedores mayoritarios pasaron

⁶ Hubo cinco casos, cuatro de los cuales eran gráficos/fotógrafos y uno era joyero. Cuando se ponderaron los datos, estos representaron solamente el 3 % de la muestra.

⁷ Monte de Piedad, originalmente fue una casa de empeño internacional sin fines de lucro, establecida en la Ciudad de México en 1775. En el Ecuador lo opera aún el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

⁸ Clasificamos a los representantes, mayoristas y productores como grandes proveedores y a los comerciantes de puestos de mercados y tiendas como pequeños.

Figura 6.2. Artesanos que compraron herramientas y maquinaria de minoristas (incl. en puestos del mercado), 1975-2015

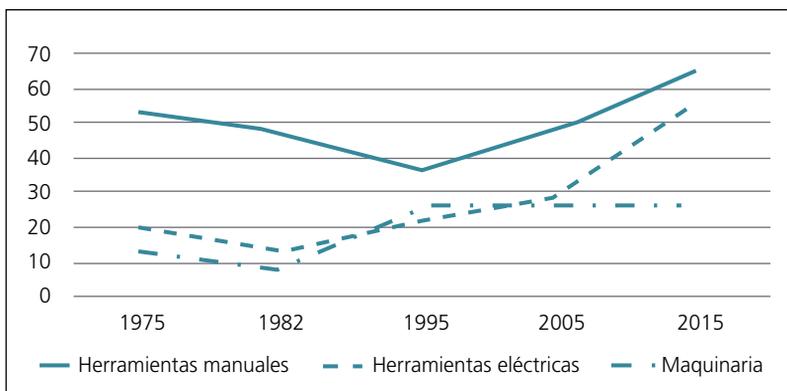
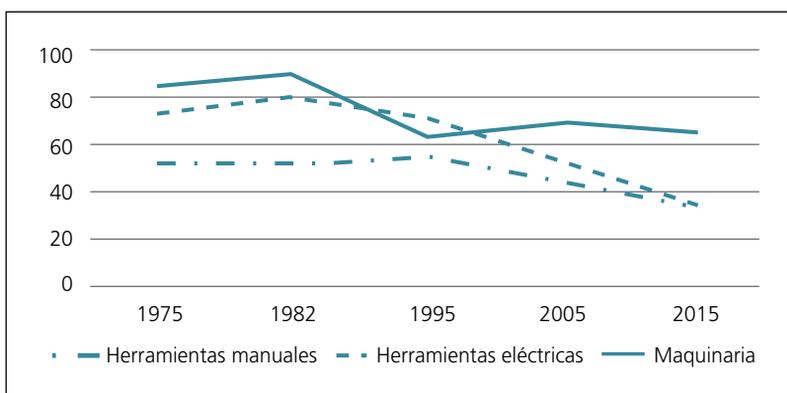


Figura 6.3. Dependencia de proveedores grandes de herramientas y maquinaria, 1975-2015



de ser grandes a ser pequeños. En el caso de la maquinaria, los grandes proveedores siguieron mayoritarios, pero el cambio a pequeños proveedores fue muy significativo. No obstante, entre 1982 y 1995 los grandes proveedores de maquinaria del sector formal disminuyeron.

Como era de esperar, la importancia de los grandes comerciantes formales en el suministro de maquinaria es sensiblemente mayor que en la compra de herramientas manuales. El pequeño capital comercial no puede realizar la inversión necesaria para abastecerse de maquinaria

grande. Esto implica que cuanto más grande sea la inversión realizada por el pequeño productor, menor será la importancia relativa de su contribución al sector no capitalista de la economía. Si fuese posible que los pequeños productores entraran en una fase de desarrollo sostenido mediante la inversión de capital, su contribución al comercio informal se reduciría. La inversión en maquinaria que ahorra mano de obra no solamente significa la sustitución de mano de obra en la producción artesanal, sino también en el pequeño comercio.

Sin embargo, debemos tener claro que, en el año 2015, los pequeños proveedores no eran los mismos que en 1975. En 1975, sin lugar a dudas, los pequeños proveedores habrían sido clasificados como informales, en el sentido de que tiendas y puestos de venta en los mercados urbanos estaban fuera de la influencia del Estado, operaban marginalmente, no pagaban impuestos, no estaban registrados como patronos en el sistema de seguridad social, dependían de la mano de obra familiar no remunerada y compartían otras características del sector informal. Estos pequeños comerciantes constituían formas de distribución no capitalista, mientras que fuentes de abastecimiento a gran escala eran de naturaleza capitalista y empleaban mano de obra asalariada. En el año 2015, esta distinción ya no era válida. La naturaleza de las ventas al por menor se había modificado, lo que refleja algunos de los cambios que han tenido lugar a nivel mundial. Los nuevos minoristas se han modernizado, están vinculados a un sofisticado sector mayorista de la economía, son más grandes de lo que eran en 1975, es más probable que utilicen trabajadores familiares remunerados, tengan mayores inversiones de capital, estén conectados a proveedores y al sistema bancario por vía electrónica, cuenten con sistemas electrónicos para pagar salarios y prestaciones sociales y también estén conectados electrónicamente al sistema gubernamental de pago de impuestos sobre las ventas. Esto también es válido para los pequeños proveedores de materias primas.

Abastecimiento de materias primas

La estructura de suministro de materias primas artesanales cambió drásticamente después de 1975 (tabla 6.2 y tabla A.6.7); con excepción del período 1995-2000, los cambios fueron estadísticamente

muy significativos. En 1975, las dos principales fuentes de abastecimiento eran mayoristas y minoristas: cada uno proporcionaba insumos a alrededor del 28 % de los artesanos. Entre 1975 y 1982, los mayoristas aumentaron su importancia, como vimos en el caso del abastecimiento de herramientas manuales. El papel de los mayoristas aumentó rápidamente hasta 1995, antes de estabilizarse en el decenio siguiente. En el período entre 2005 y 2015, resurgió la importancia de los minoristas, al igual que la de los proveedores de equipos modernos.

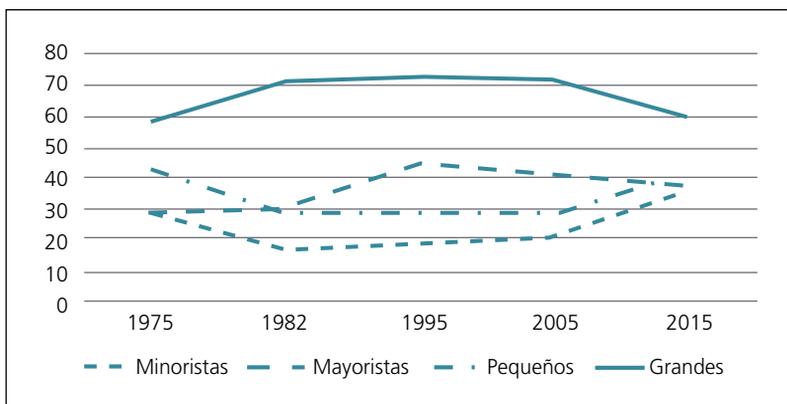
El cambio del abastecimiento de materias primas por el gran capital comercial entre 1975 y 1982 contrasta con la transición en sentido contrario ocurrida entre 2005 y 2015 (tabla A.6.8). En 1975, la oferta

Tabla 6.2. ¿Dónde compran los materiales que utilizan para realizar su trabajo?, 1975-2015 (fuentes principales)

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Representantes	36	19,0	44	15,4	21	6,4	34	10,9	29	11,6
Mercados	11	5,8	9	3,2	7	2,1	10	3,2	3	1,2
Minoristas	54	28,6	48	16,8	60	18,4	64	20,5	88	35,3
Mayoristas	52	27,5	88	30,9	144	44,2	133	42,6	92	36,9
Otro	14	7,4	44	15,4	32	9,8	33	10,6	18	7,2
Combinados	22	11,6	52	18,2	62	19,0	38	12,2	19	7,6
Total	189	100,0	285	100,0	326	100,0	312	100,0	249	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	99,0669	20	1,85E-12
1975-1982	19,6826	5	0,0015
1982-1995	23,3649	5	0,0003
1995-2005	9,6408	5	0,0861
2005-2015	19,3407	5	0,0017
1975&2015	17,4042	5	0,0038
1975-1995	55,0978	10	0,0000
1975-2005	62,747	15	0,0000

Figura 6.4. Tamaño de los distribuidores de materias primas, 1975-2015



estaba dominada por la producción nacional y en las décadas de hegemonía neoliberal entre 1982 y 2005, la creciente importancia de proveedores capitalistas locales de materias primas se estancó y paralizó, contrariamente a lo que preveía la teoría neoliberal. Estas tendencias pueden verse en la figura 6.4.

Durante el período de investigación, la porción de ingresos generados en la pequeña manufactura que se destinaba a la compra de materias primas pasó, en la mayoría de los casos, directamente a los grandes comerciantes y al capital industrial. Esta fracción no contribuyó en nada al crecimiento del comercio informal. Por otra parte, dado que el 41 % de pequeños productores compró materias primas a pequeños comerciantes entre 1975 y 2015, una parte de sus excedentes permaneció en la esfera de la pequeña circulación. Así, los artesanos no solamente proporcionaron un mercado para la producción capitalista, sino que también fueron un importante mercado para algunos pequeños comerciantes.

A medida que se desarrolló la economía, las fuentes de abastecimiento también evolucionaron, pero los principales cambios se produjeron en el sector formal. Entre 1982 y 1995, aumentó la importancia del suministro al por mayor y disminuyó la importancia de los agentes de ventas. Entre 1995 y 2005 no hubo ningún cambio significativo en la

estructura de la oferta, a pesar de que la importancia de los agentes de ventas volvió a aumentar y el número de fuentes varias de abastecimiento combinadas disminuyó. Sin embargo, entre 2005 y 2015, la estructura volvió a cambiar y la variación fue muy significativa. En este decenio resurgió la importancia de los minoristas y, al igual que en el caso de equipamiento, muchos minoristas que suministraban materias primas a artesanos están ahora muy modernizados y regularizados. El suministro al por menor se había formalizado en gran medida.

Opción individual y presiones estructurales

Al decidir optar por una u otra fuente de abastecimiento, los artesanos toman decisiones individuales basadas en su realidad, pero esas decisiones están condicionadas por un contexto estructural que influye en los resultados. Sus decisiones ocurren en un contexto económico dinámico. En consecuencia, sus preferencias se modifican constantemente por diversas presiones que escapan de su control. No obstante, la estructura de abastecimiento de una costurera es diferente de la de un gráfico; la importancia relativa de los diferentes tipos de proveedores ha cambiado con el tiempo para estos tipos de actividad. Las decisiones agregadas que cada artesano toma en un momento dado son el resultado de fuerzas económicas que crean una variedad de estructuras de suministro en evolución para diferentes actividades.

Los cambios en las fuentes de abastecimiento de herramientas, maquinaria y materias primas pueden atribuirse principalmente a cinco tipos de factores determinantes:

- cambios en la estructura de los fabricantes de insumos;
- cambios en la estructura de la producción artesanal;
- cambios en la tecnología de la producción de insumos;
- cambios en la tecnología de las herramientas y equipos; y,
- cambios sociales en Quito.

Se pueden encontrar ejemplos de ello en diferentes sectores de la producción artesanal y, si nos centramos en cómo afectan a fuentes de

abastecimiento de materias primas, podremos ver cómo influyen también en las relaciones entre diferentes esferas de la microproducción e intercambio.

Cambios en la estructura de fabricantes de materias primas

En 1975, en el caso de los sastres, la tendencia a comprar materiales a grandes productores fue contraria a la que se encontró para los artesanos en general. Como mencionamos anteriormente, muchos clientes proporcionaban sus propios materiales y la mayoría de los sastres compraba en comercios minoristas. Esto se explica en parte por el hecho de que la mayor parte de materias primas compradas por los sastres se adquirían en establecimientos de venta al por menor de propiedad de los mismos fabricantes grandes nacionales. Tras el colapso de la industria textil, la mayoría de estas fábricas y sus puntos de venta se han cerrado. Ahora, los comercios dedicados a la venta de textiles venden principalmente productos importados.

Los zapateros en 1975 dependían de la producción de cueros de haciendas tradicionales de la Sierra ecuatoriana, que luego eran tratados en curtiembres que poco habían cambiado en el transcurso de los siglos. Los agentes de ventas de estas curtiembres, ubicadas en zonas rurales, eran fuentes de abastecimiento importantes de materias primas en los años 1970. La capitalización de la agricultura ecuatoriana, a partir de esa misma década, cuando la élite rural se apoderó de gran parte de la nueva riqueza petrolera del país, también condujo a la modernización de la fabricación y distribución de productos rurales, incluido el cuero que utilizaban los zapateros de Quito. En los años 1970, los fabricantes capitalistas internacionales de calzado, como Bata, abrieron fábricas en el Ecuador para responder al aumento de la demanda; aunque estas fábricas han desaparecido ahora bajo la misma presión internacional que cerró las fábricas textiles, la demanda de calzado siguió aumentando, al igual que la necesidad de reparar los zapatos. La organización del mercado de materias primas para la fabricación de calzado responde a la constitución de una red de puntos de venta al por menor no solamente de cuero nacional, sino también de cuero importado y otros materiales que permiten atender las necesidades de los zapateros. La fabricación de

tacones, que antes eran de madera y eran hechos a mano por artesanos, también ha sido mecanizada; ahora se los hace de plástico en fábricas más grandes, o son importados y se distribuyen a través de los mismos puntos de venta.

La dinámica de la estructura de fabricación de materias primas es quizás la influencia más importante en las relaciones entre los artesanos y sus proveedores. Sin embargo, la estructura de producción artesanal, que ha cambiado por diferentes razones, también es significativa.

Cambios en la estructura de producción artesanal

Algunos de los cambios en las fuentes de abastecimiento están relacionados con la evolución de diferentes tipos de actividad económica dentro de una categoría o subtipo agregado de actividad artesanal. Hemos señalado que los artesanos se clasifican internacionalmente según los materiales que utilizan. También vimos que la categoría de artesanos de “piedra y mármol”, por ejemplo, incluye a pintores, rotulistas, vidrieros, canteros y fabricantes de ornamentaciones. Este grupo de artesanos trabaja predominantemente en vidrio y piedra y muchos están ligados a la restauración y renovación de locales comerciales, incluyendo la señalización.

En Quito, en 1975, el sector estaba dominado por rotulistas y pintores quienes se beneficiaron de la expansión de la economía en los años 1970 a medida que la demanda de sus habilidades aumentó gracias al crecimiento del sector formal. Sin embargo, más tarde el sector pasó a estar representado predominantemente por marmoleros quienes fabricaban lápidas de mármol. Esto, y la cambiante tecnología utilizada por los rotulistas, contribuyó a modificar la estructura de la oferta de materias primas. En 1975, dos tercios de los rotulistas utilizaron pequeñas fuentes de abastecimiento para sus materias primas. En los 20 años subsiguientes, los materiales de los rotulistas pasaron de las letras pintadas sobre tableros de madera, que era el principal método de creación de letreros en 1975, a letras de neón o de plástico sobre tableros de plástico, productos creados y desarrollados por empresas vinculadas a la industria petroquímica.

Para 1995, esto había creado una demanda de nuevos materiales que solamente podían ser provistos por fabricantes capitalistas o sus agentes. A

partir de 1995, la regeneración del Centro Histórico de Quito comenzó a influir en la señalización del centro de la ciudad y el papel del municipio como gestor del patrimonio cultural hizo que se introdujeran elementos de hierro forjado, que posteriormente se extendieron a otras zonas de la ciudad que se consideraron merecedoras de ser conservadas. El cambio a los plásticos y luego al hierro forjado condujo al desplazamiento de los tradicionales pintores/rotulistas. Esta categoría de artesanos, definida internacionalmente como “piedra y mármol” y que incluía a los marmoleros que se encontraban en las calles aledañas al cementerio de San Diego, cambió en su composición. A medida que la población de la ciudad crecía, más gente moría y la demanda por el trabajo de los fabricantes de lápidas llegó a dominar el subsector. Al depender del mármol producido industrialmente, los vínculos con las empresas capitalistas lógicamente aumentaron para este grupo de artesanos.

El trabajo de los vidrieros también cambió, ya que los marcos de ventanas hechos a mano fueron sustituidos por marcos de plástico y metal producidos en serie, lo que permitió a los vidrieros trabajar con materiales producidos industrialmente en lugar de marcos de madera hechos a mano, lo cual vinculó aún más a este subsector con la producción capitalista de insumos. Si bien en 1975 solamente el 33 % de pintores y otros obtenía sus materias primas del sector capitalista, este porcentaje había aumentado al 71 % en 1995 y a más del 80 % en 2005 (tabla A.6.9). Para el año 2015, este grupo de artesanos había pasado de ser el que menos probabilidades tenía de utilizar grandes proveedores de materias primas a convertirse en el que más perspectivas tenía de hacerlo.

Cambios en la tecnología de producción de materias primas

No todos los casos se ajustan fácilmente a las categorías utilizadas. Los carpinteros compran su madera en aserraderos, depósitos de madera y fábricas. Hay poca diferencia entre depósitos de madera y aserraderos y en la encuesta ambos fueron registrados como mayoristas de madera.⁹ Los aserraderos cortan troncos en tablones y los carpinteros los

⁹ Los aserraderos también podrían haber sido clasificados como fabricantes de madera lista para usar en la construcción y la fabricación de muebles. En cualquier caso, la madera aserrada sigue siendo una

convierten en muebles. Sin embargo, la naturaleza de la fabricación de muebles ha cambiado: la producción de sus materiales es un proceso de fabricación moderno y de alta tecnología. En 1975, no había madera procesada industrialmente, como tableros de fibra de densidad media (MDF, abreviatura en inglés), y muy poca madera contrachapada. Ahora, los carpinteros obtienen sus materias primas de los agentes de ventas de nuevas fábricas que producen estos materiales industrializados. El crecimiento de la oferta capitalista está en función de la tecnología de producción de materias primas, asociada a los estilos cambiantes y a la demanda de las clases medias emergentes.

Cambios en la tecnología de herramientas y equipos

Un ejemplo de cómo el cambio tecnológico influía en las herramientas utilizadas por los artesanos es el caso de los fotógrafos. Tradicionalmente, a veces a través de distribuidores locales, los fotógrafos obtenían sus materias primas de los fabricantes de películas, como Kodak, o de productores de materiales químicos para fotografía, pero ahora esto ha cambiado con la fotografía digital. Los fotógrafos sobreviven haciendo ampliaciones de las fotografías tomadas por sus clientes; asimismo restauran y mejoran fotografías antiguas con software como Photoshop. Sus herramientas son la tecnología digital y las computadoras, y su materia prima es el papel que compran por resmas en puntos de venta al por menor en toda la ciudad.

Cambios sociales en Quito

Quito es una ciudad mucho más peligrosa 40 años después de lo que fue en 1975. A causa de los robos frecuentes a sus talleres y clientes, los joyeros han experimentado un cambio drástico en la demanda de sus materias primas: el oro, la plata, las esmeraldas y otras piedras preciosas han pasado a imitaciones de metales preciosos y otras piedras menos valiosas. Los joyeros solían comprar metales preciosos a través de su federación; ahora es más probable que obtengan oro y plata de personas

materia prima para el carpintero, aunque sea un bien intermedio.

que vienen al taller a venderlos. Esto incluye a otros artesanos, así como a comerciantes y, en algunos casos, hasta ladrones.

En resumen, la realidad de los encadenamientos hacia atrás para los artesanos es mucho más compleja de lo que sugeriría la dualidad del modelo formal-informal. Para comprender la dinámica de cómo los artesanos se relacionan con los proveedores de equipos y materias primas es preciso entender la dinámica de la estructura de producción tanto capitalista como artesanal, los cambios en la tecnología de producción tanto de materias primas como de herramientas, así como los cambios sociales que influyen en la demanda de productos artesanales. Los análisis que se empantan en los debates sobre la dualidad de las relaciones formales e informales no alcanzan al descubrir la complejidad de las redes y procesos que impulsan la acumulación de capital y el proceso de desarrollo. Del mismo modo, los análisis que mezclan a los artesanos con el trabajo asalariado precario en el sector capitalista no pueden desentrañar estas estructuras y procesos.

La actividad de los pequeños productores es un factor importante en el proceso de acumulación del capital comercial e industrial a gran escala. Con el tiempo, por diversas razones, la naturaleza y la estructura de la oferta de materias primas cambian. El suministro de bienes en pequeña escala sigue contribuyendo a la acumulación de capital fuera de la esfera de la pequeña producción, mediante la compra de materias primas, herramientas y maquinaria. Los artesanos son consumidores de la producción capitalista. Una cuestión importante ahora es entender hasta qué punto las empresas formales son usuarias de la actividad artesanal.

Capítulo 7

Consumidores, clientes y mercados formales

Los artesanos mantienen diversas relaciones con sus consumidores, que pueden ser individuos, empresas u otras organizaciones. Las mercancías producidas o la mano de obra proporcionada por los artesanos pueden ser consumidas directamente por el usuario, pueden volver a entrar en el proceso de producción del sector privado mediante su incorporación como materias primas o bienes intermedios, o pueden ser adquiridas por el Estado, ya sea para ser utilizadas en la prestación de servicios o en los procesos de producción de las industrias nacionalizadas. Para llegar a estos consumidores finales, los bienes pueden ser transferidos directamente del artesano al usuario final o pueden llegar a través de intermediarios. La demanda para los distintos tipos de producción artesanal puede variar según la fortaleza o debilidad de los diferentes segmentos de la economía a los cuales están destinados. Su capacidad para ampliar la base de la demanda puede verse restringida por una limitada estructura de acceso a los mercados.

Hemos visto que desde el inicio hubo desacuerdos teóricos sobre el alcance de los encadenamientos entre los sectores formal e informal y sobre si dichos encadenamientos eran favorables o no (ILO 1972; Leys 1973, 1975; Weeks 1975; Bienefeld y Godfrey 1975; Bromley 1978). Parte del argumento a favor de la perspectiva negativa o la “explotación” del artesano era que los insumos baratos producidos por el sector informal ayudaban a aumentar las ganancias en el sector formal. Gracias a la explotación de la mano de obra en el sector informal, las

empresas capitalistas pudieron incrementar sus beneficios. El sector informal estaba integrado y totalmente explotado y, en lugar de haber competencia por los mercados, este sector solamente proporcionaba mercados residuales en los que las grandes empresas no tenían interés (Quijano 1974; Souza y Tokman 1976; Tokman 1977; Bienefeld y Godfrey 1978).

Aquellos autores que consideran que la relación con las empresas formales es beneficiosa para las microempresas sostienen que amplía la gama de oportunidades de mercado, les permite especializarse, aumenta la eficiencia, mejora el uso de la capacidad productiva, conduce a una actualización tecnológica, minimiza los riesgos comerciales y ofrece mayores oportunidades de acceso al crédito de las instituciones financieras (Sahu 2010). A veces se establecen relaciones tecnológicas que implican la transferencia de herramientas y maquinaria, el intercambio de conocimientos tecnológicos y la transferencia de conocimientos especializados conexos. También se considera un beneficio adicional para la pequeña empresa cuando la empresa capitalista, en calidad de consumidor, provee de materias primas al subcontratista.

Igualmente se considera que los menores niveles salariales, la mayor flexibilidad laboral, la reducción de riesgos y la previsión de problemas en la gestión de la mano de obra constituyen beneficios para la empresa más grande o matriz, en cuanto a la reducción de costos. Desde la perspectiva de la explotación, sin embargo, estas características de la relación confirmarían la validez de su enfoque, en la medida en que constituirían una manifestación de poder y explotación al forzar la reducción de salarios, crear el trabajo precario, transferir el riesgo a la empresa más pequeña y avivar las tensiones de las relaciones entre la mano de obra y la empresa. Además, el suministro de materias primas sería una prueba del control efectivo del proceso de producción por parte de la empresa más grande. Se señalaría que hay muy poca transferencia de equipamiento y que el crédito no suele proporcionarlo directamente la empresa que controla la relación contractual. Regresaremos sobre el tema de la relevancia del acceso al financiamiento bancario en los capítulos 11 y 12; por ahora solamente advertiremos aquí que la naturaleza precaria de estos acuerdos de subcontratación podría provocar desconfianza en las instituciones financieras formales.

Cuando se considera que –tomando en cuenta todos los costos y beneficios– la relación es favorable, también se admite que existen prácticas de explotación tales como el retraso en los pagos, un control de calidad riguroso, las reducciones indebidas de los precios, los recortes repentinos de pedidos, la falta de continuidad del trabajo y la rescisión injustificada de contratos (Sahu 2010, 69). Además, dentro de las empresas que Sahu denomina “sector manufacturero no organizado”, aquellas que no son subcontratadas presentan niveles de productividad más altos. La mano de obra en las empresas manufactureras subcontratadas es mal pagada, precaria, temporal y menos productiva que en el resto de la manufactura informal.

A medida que la globalización se expandió hacia finales del siglo XX y en el siglo XXI, la cuestión de la subcontratación creció en importancia (Cunningham y Gómez 2004; ILO y WIEGO 2013; Chen 2014). La explotación de los trabajadores pauperizados en talleres de súper explotación en el mundo en desarrollo por parte de las empresas que venden ropa y calzado a los ricos en los países desarrollados ha sido motivo de indignación en Estados Unidos y Europa (Anner 2000; Appelbaum 2000). Los ejemplos de las condiciones de trabajo en esos talleres fueron titulares de prensa, lo que hizo que las marcas globales modificaran sus prácticas de abastecimiento. Se supuso que esas condiciones de trabajo estaban muy generalizadas, pero faltaba información que apoyara o invalidara dichas suposiciones.

Para algunos autores, los artesanos tradicionales que producen para los consumidores locales son considerados como practicantes de una actividad económica minoritaria en las economías informales, que se consideran dominadas por las empresas multinacionales que subcontratan el trabajo externo a fabricantes “por cuenta propia”. Este tipo de subcontratación (*outwork*) fue una característica del desarrollo del capitalismo en el Reino Unido (Clapham 1929; Thompson 1968) y, sin querer negar su existencia como parte de lo que ahora se define como la “economía informal”, se supone que, como el empleo por cuenta propia ha persistido y se ha ampliado en los países en desarrollo, la producción de bienes y servicios ha sido subcontratada cada vez más a las pequeñas empresas informales. En este sentido, se considera que, gracias a estas relaciones, la economía informal se ha convertido en una

característica permanente y dependiente del desarrollo capitalista (Portes et al. 1989; Chen 2014). La atención se centra en los trabajadores subcontratados que trabajan en su propia casa o en sus alrededores y que producen bienes para las cadenas de valor nacionales o globales. Al igual que los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores subcontratados absorben gran parte de los costos de producción (fuera del costo de materias primas) y no son supervisados directamente por quienes les encargan trabajos por contrato. “Los trabajadores subcontratados basados en el domicilio no son ni totalmente independientes ni totalmente dependientes y deberían considerarse como semi dependientes” (Chen 2014, 409).

La principal dificultad de este tipo de análisis es que no está claro si el fabricante formal está siendo tratado como un empleador o como un consumidor. Se puede afirmar que la mayoría de los trabajadores informales no encajan claramente en las categorías de la relación empleador-empleado y que, en los países en desarrollo, hay una mezcla dinámica de las formas tradicionales, industriales y globales de producción e intercambio. Sin embargo, es menos cierto que las formas de producción artesanal “no han cambiado significativamente en el último siglo” (Chen 2014, 409). Se reconoce que aún persisten los modos clásicos de producción artesanal en los que los artesanos son propietarios de los medios de producción, trabajan en sus propios locales “con la ayuda de mano de obra familiar y (según sea necesario) de trabajadores contratados, para producir para la venta en el mercado” (409). No obstante, se ha puesto énfasis en la aparición de los nuevos modos de producción artesanal gracias a los cuales los artesanos han perdido su independencia y trabajan parcial o exclusivamente bajo contrato con una empresa más grande. Se afirma que “la producción se subcontrata a menudo a las empresas informales o a los trabajadores industriales externos que trabajan desde sus casas” (409). “En el sector manufacturero, las empresas informales y los trabajadores industriales externos/subcontratados producen bienes para las empresas formales a través de las cadenas de valor nacionales y globales” (410).

También se observa que muchas empresas informales están vinculadas a empresas formales a través de complejas cadenas o redes de producción e intercambio. Ya hemos cuestionado la idea de que

el trabajo externo industrial subcontratado para las cadenas de valor globales sea un “caso emblemático” de “inclusión en el mercado en condiciones injustas y desiguales” (Chen 2014, 414), sin negar las relaciones desiguales de poder que se dan en esta situación. La inclusión en el mercado en condiciones injustas se presenta en la subcontratación de trabajo externo, a través del cual las redes nacionales y globales de tercerización o subcontratación vinculan a las empresas informales y a sus trabajadores con empresas formales. También se puede aceptar que ciertas empresas “tienden” a comportarse de una manera tal, que la producción es “frecuentemente” de cierto tipo y de que existen “algunas” relaciones de producción e intercambio; pero es difícil identificar la magnitud e importancia de lo que se observa y analiza. La naturaleza y alcance de las diferentes relaciones de producción e intercambio no están a la vista.

Muchas empresas operan con una mezcla de relaciones de producción que dependen de la demanda de los consumidores; algunas participan tanto en la producción como en la reparación. Además, los vínculos con el mercado pueden ser de diverso tipo, incluida la subcontratación esporádica a empresas más grandes, así como a otros artesanos cuando tienen mucho trabajo.¹ La cuestión clave es cómo se utiliza su tiempo de trabajo. Los artesanos venden su tiempo de trabajo y parte de él se incorpora a las relaciones de subcontratación, pero la cuestión es si la empresa contratante es un “consumidor” o no de la producción del pequeño productor.

Definición de consumidor

La palabra *consumidor* es un término genérico para cualquier persona, ya sea un individuo u organización, que compra los bienes del artesano o utiliza su trabajo. Por lo tanto, el concepto de *consumidor* se aplicará a los clientes, los *shoppers*,² los intermediarios, las cooperativas, los fabricantes

¹ Retomaremos esto en el próximo capítulo.

² Utilizamos el término *shopper* para referirnos en general a una persona que compra bienes artesanales ya hechos.

capitalistas, a otras empresas del sector privado y al Estado. Estos consumidores pueden describirse a grandes rasgos así:

- **Clientes:** individuos que solicitan directamente la realización de un trabajo;
- **Shoppers:** individuos que compran bienes que ya han sido hechos;
- **Intermediarios:** individuos y empresas (formales e informales) que compran los productos para revenderlos;
- **Cooperativas:** organizaciones de propiedad de un colectivo de artesanos;
- **Fabricantes capitalistas:** formas de producción capitalistas (formales) que incorporan los productos o la mano de obra artesanales en sus propios procesos de producción;
- **Otras empresas del sector privado:** tales como constructores, bancos, empresas de transporte y otras empresas del sector de servicios;
- **El Estado:** autoridades locales, ministerios y otras organizaciones del Estado, incluidas las fuerzas armadas y la policía.

Los artesanos tienen diferentes relaciones de intercambio con cada uno de estos tipos de consumidores y, como veremos, estas relaciones varían según los diversos tipos de artesanos. Por ejemplo, los sastres y carpinteros mantienen diferencias en sus relaciones con los clientes, los *shoppers* y los intermediarios, y sus relaciones con el mercado cambian con el tiempo. Por lo tanto, cuando discutimos estas relaciones a nivel del conjunto de microproductores, los datos agregados ocultan una variedad de diferentes tendencias subyacentes que responden a los cambios en la macro economía y la sociedad.

El concepto de *cliente* se refiere a aquellos consumidores que contactan al artesano para que les haga algo a su gusto, como un traje o un par de zapatos hechos a la medida. El concepto de *shopper* –como ya señalamos– es un término sumario que utilizaremos para aquellas personas que compran artículos listos para usar, como ropa o calzado. Los *intermediarios* pueden ser otros artesanos, minoristas o mayoristas que compran las mercancías para revenderlas a otros consumidores (que a su vez pueden ser mayoristas o minoristas). El artesano también puede ser contratado directamente por los mayoristas en una relación que es más

probable que implique *buying-up*,³ donde los pequeños productores pasan a depender del gran capital comercial para poder llegar al mercado con sus mercancías. Diversos productos de los pequeños productores se compran ya terminados, para su reventa a terceros. El artesano proporciona las materias primas y los detalles se los dejan al mismo artesano. Así, los intermediarios pueden ser de pequeña o gran escala, adoptar formas de intercambio no capitalistas o capitalistas y ser clasificados por académicos como informales o formales. Para la venta de sus productos, los artesanos se organizan a veces en *cooperativas*, con el fin de reducir al mínimo el contacto con los intermediarios y retener para sí la mayor parte del valor de sus productos. Es más probable que las cooperativas sean organizaciones rurales antes que urbanas, pero existen también en las zonas urbanas, sobre todo cuando los artesanos de la periferia de las ciudades pueden estar aislados de los principales centros de mercado.

Las relaciones con las grandes empresas capitalistas son principalmente con los fabricantes y los mayoristas y suelen ser de tres tipos: además del *buying-up* por parte de mayoristas, los artesanos pueden tener relaciones sociales de producción como la “subcontratación” y la “contratación directa”, principalmente con los grandes fabricantes. La *subcontratación* implica el uso del tiempo de trabajo de un pequeño productor por parte de otro fabricante más grande en la producción de bienes para el consumo de un tercero. El consumidor final no es la empresa más grande. El subcontratista puede proporcionar toda o parte de la materia prima o ninguna, pero los detalles del producto terminado se acuerdan antes de iniciar el trabajo.

En la *contratación directa*, la empresa más grande es el consumidor final del producto del trabajo artesanal, ya sea en forma de bienes o servicios. Una empresa capitalista (ya sea en la industria manufacturera o en otro sector de la economía) puede emplear a un artesano rotulista, por ejemplo, para la creación de letreros para la empresa. Este tipo de relación puede existir con el capital industrial, comercial o financiero. Otro ejemplo podría ser cuando un gran productor de insumos artesanales, como tela o cuero, que pudiera emplear a un mecánico artesano para mantener y reparar la maquinaria de su fábrica. En estos casos, el

³ Véase la nota 7 del capítulo 1.

consumidor final de la mano de obra del artesano es la empresa más grande. El artesano no participa en la transformación capitalista de las materias primas en nuevos productos, pero el valor de su trabajo está incorporado en el precio de los productos de la empresa capitalista. Algunos de estos productos pueden venderse luego como materia prima a otros productores, incluidos los mismos artesanos. En la contratación directa, el pequeño productor normalmente suministrará las materias primas y también acordará los detalles del producto acabado antes de iniciar el trabajo.

Los artesanos también mantienen *relaciones con el Estado* que son complejas y tienen múltiples niveles, como analizaremos en el capítulo 10. Aquí solamente nos interesa la situación en la que el Estado es cliente de los bienes o el trabajo del artesano. Esta relación directa podría ser, por ejemplo, para la señalización o la reparación de equipos de oficina, pero también hay una tradición ecuatoriana por la cual los artesanos eran contratados para elaborar regalos o premios para los funcionarios de un municipio o de un ministerio del gobierno. Por ejemplo, se podría contratar a artesanos para la producción de premios por antigüedad en el servicio. También hay una tradición de los joyeros que producen regalos de Navidad o de cumpleaños para algún funcionario. Estos casos en el sector público se utilizaban a menudo para reforzar las relaciones de padrinazgo o a veces estaban vinculados a una u otra forma de corrupción. En 1953, la Ley de Defensa garantizaba que el Estado compraría la producción artesanal pero, por razones moralistas, estas prácticas fueron prohibidas por el gobierno de Correa, con serias consecuencias para algunos de los joyeros de Quito.⁴

En el contexto de la producción global, un aspecto importante del sistema de distribución es el tipo de localización disponible para que el artesano venda sus productos o servicios. Algunos, como los artesanos

⁴ El gobierno de Alianza País puso fin a la práctica de usar fondos estatales para la compra de regalos de Navidad y otros regalos o premios para los empleados del Estado. Era una tradición que los directivos de las instituciones estatales utilizaran fondos públicos para comprar regalos para otros directivos de la misma institución o para personas con las que trabajaban en otras instituciones gubernamentales. También existía la costumbre de entregar premios a los empleados por “logros” en su trabajo. Muchos de estos regalos y premios eran joyas, trofeos u otros productos artesanales.

fabricantes de muebles, pueden visitar las casas de sus clientes, donde fabricarán los muebles que el cliente ha pedido. Otros los venderán solamente en sus talleres o, debido a la última reglamentación en materia de planificación y de salud y seguridad que prohíbe ciertos métodos de producción contaminante en los talleres del centro de la ciudad, los artesanos pueden tener los talleres de fabricación y los establecimientos comerciales de venta separados. Otros pueden tener sus propios puntos de venta en puestos de los mercados públicos de la ciudad, algo que fue históricamente significativo para los carpinteros, que fabricaban muebles para los pobres urbanos y los vendían en un mercado callejero local.

Cuando hay intermediarios, estos también pueden ser de diverso tipo. Además de los mayoristas que abastecen a una serie de pequeños puntos de venta al por menor, también comercian con productos artesanales otros pequeños puntos de venta no capitalistas, o informales. Hay otros artesanos que pueden estar mejor situados geográficamente con respecto a la demanda. Con un taller que también utilizan como tienda en el centro de la ciudad, estos artesanos-comerciantes pueden estar mejor situados que un productor-artesano que se encuentra ubicado en la periferia. Hay los minoristas locales que pueden tener una tienda en el centro de la ciudad o incluso en uno de los nuevos centros comerciales modernos en el norte y sur de la ciudad. También hay los comerciantes que pueden tener uno o más puestos en los mercados públicos cubiertos de la ciudad. Todos estos pequeños puntos de venta también pueden vender los productos manufacturados industrializados.

¿Cuál es entonces la estructura de distribución de los artesanos en Quito y cómo ha ido cambiando con el tiempo, si es que ha cambiado? Si las relaciones de distribución están cambiando, ¿el proceso es uniforme y unidireccional? ¿Los cambios están relacionados con la dinámica de la estructura de la producción? ¿La tecnología de producción influye en las relaciones de intercambio? Veremos que hay muy poca subcontratación, que los comerciantes formales apenas son relevantes, que ha habido un ligero crecimiento de las relaciones esporádicas con el sector formal y que las cifras agregadas ocultan una variedad de relaciones para las diferentes actividades artesanales.

Consumidores más importantes

Durante todo el estudio, les preguntamos a los artesanos quiénes eran sus consumidores y les pedimos que los ordenaran según su importancia. Desde 1975 hasta la actualidad, la respuesta de los artesanos ha sido consistente: la gran mayoría de los consumidores han sido *clientes* que se ponen en contacto con los artesanos para que les elaboren productos bajo pedido. Con el desarrollo de la economía ecuatoriana, se podría haber esperado que el papel de los clientes disminuyera y que, a medida que la ciudad se expandiera y el mercado abierto de bienes de consumo se hiciera más importante, el papel de los *shoppers* aumentara. Pero no fue así. También podríamos haber esperado que el papel de los intermediarios aumentara, pero, una vez más, no fue así. Los artesanos siguen dependiendo de clientes que buscan que el trabajo se haga de acuerdo a su interés personal. No obstante, detrás de esta coherencia, hay una serie de circunstancias variables.

Si comparamos directamente 1975 con el año 2015, hay una diferencia significativa en los principales consumidores de los artesanos (tabla 7.1). Asimismo, en cada período entre encuestas, con excepción del período entre 2005 y 2015, el tipo de consumidor cambió significativamente. En 1975, tres cuartas partes dijeron que producían principalmente para los particulares que solicitaban directamente que el trabajo se realizara según sus propias especificaciones, es decir, bienes hechos bajo pedido o reparaciones solicitadas a realizar. El 12 % dijo que tenían consumidores que compraban bienes que el artesano ya los había fabricado. Los intermediarios representaban el 11 % de los consumidores. Para el año 2015, la importancia de los clientes había aumentado (al 82 %), la importancia de *shoppers* no había cambiado y el papel de los intermediarios había disminuido (al 3 %). La subcontratación fue registrada bajo el rubro de “otros”, junto con quienes no pudieron identificar a un consumidor principal. Fue tan bajo que era insignificante.

Tabla 7.1. Consumidores más importantes, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Clientes (hecho bajo pedido)	157	74,8	258	65,8	269	74,9	260	83,1	209	81,6
Compradores (compran lo ya terminado)	25	11,9	91	23,2	49	13,6	39	12,5	31	12,1
Intermediarios (revendedores)	24	11,4	35	8,9	36	10,0	4	1,3	7	2,7
Otros y combinaciones	4	1,9	8	2,0	5	1,4	10	3,2	9	3,5
Total	210	100,0	392	100,0	359	100,0	313	100,0	256	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	68,5655	12	5,94E-10
1975-1982	11,5490	3	0,0091
1982-1995	12,1093	3	0,0070
1995-2005	25,5270	3	0,0000
2005-2015	1,6374	3	0,6509
1975 y 2015	14,8807	3	0,0019

Durante 40 años de desarrollo, la importancia de la relación artesano-cliente había aumentado en lugar de disminuir, mientras que los intermediarios que compraban la producción de los artesanos para su reventa habían disminuido significativamente. Contrariamente a lo que sugiere la bibliografía sobre la subcontratación, los fabricantes capitalistas apenas aparecieron. Como veremos, esto tiene que ver, al menos en parte, con la creciente importancia del trabajo de reparación en lugar de la fabricación, lo que a su vez es un reflejo de la dinámica de la estructura de los diversos tipos de actividad artesanal.

Con excepción del período entre 2005 y 2015, los cambios son también significativos (al nivel de 0,01 o 0,05) en cada período entre encuestas. Por ejemplo, entre 1975 y 1982, se duplicó la importancia de *shoppers* que compraban productos confeccionados y disminuyó el

número de clientes que encargaban sus trabajos, así como la proporción de aquellos que vendían a intermediarios. La teoría supone que, con el desarrollo, la relevancia de los intermediarios aumenta, pero en esos años en que la economía ecuatoriana crecía rápidamente, disminuyó la importancia de los intermediarios que compraban los bienes para revenderlos. En el decenio siguiente, el peso de esos comerciantes se mantuvo más o menos constante, antes de disminuir rápidamente entre 1995 y 2005. Esta fue la primera década de crecimiento de los comerciantes asiáticos en Quito, cuando la producción artesanal fue desplazada del mercado por las importaciones baratas. No hay evidencia de que, a medida que se desarrolla una economía, se incremente la importancia de los comerciantes que compran los bienes de los artesanos para revenderlos. Más bien, como el mercado de bienes, el calzado, por ejemplo, aumenta con el desarrollo y el crecimiento de la población, los comerciantes entrarán en este mercado para vender los bienes más baratos fabricados por las empresas capitalistas.

Los artesanos que vendían sus productos a clientes y *shoppers* lo hacían casi siempre directamente a través de sus talleres (tabla 7.2). Este fue el caso del 90 % de los artesanos en 1975 y, a pesar de algunas modificaciones menores, no hubo cambios significativos a lo largo del tiempo.⁵ El taller sigue siendo el principal punto de venta para la producción artesanal, a pesar de los cambios que hemos visto en la estructura de producción (capítulo 3, tabla 3.2).

Tabla 7.2. Lugares más importantes donde los artesanos venden sus bienes y servicios, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Taller artesanal	156	90,2	272	87,2	272	88,0	287	93,5	240	93,8
Domicilio del consumidor	12	6,9	29	9,3	36	11,7	13	4,2	11	4,3
Otro	5	2,9	11	3,5	1	0,3	7	2,3	5	2,0
Total	173	100,0	312	100,0	309	100,0	307	100,0	256	100,0

⁵ En ninguno de los períodos entre encuestas el cambio fue significativo.

Pedimos a los artesanos que mencionaron a los intermediarios como consumidores (fueran o no los más importantes) que los identificaran en orden de importancia. Concomitantemente al desarrollo de la producción de mercancías, se creería que el papel de los intermediarios se haría más importante y que el tamaño de las empresas intermediarias crecería, pero no es así. Los intermediarios no son principalmente grandes comerciantes (tabla 7.3). En 1975, los principales comerciantes eran los pequeños minoristas quienes a su vez formaban parte del sector informal. Los segundos en importancia fueron otros artesanos, algunos de los cuales compraban pares de zapatos ya terminados para revenderlos en sus talleres que estaban mejor ubicados en el centro de la ciudad, mientras que otros compraban los productos finales parcialmente terminados para terminarlos en sus talleres propios y más grandes.

Los artesanos con las tiendas en el centro de la ciudad, donde la afluencia de personas es mayor, pueden vender los zapatos de otros

Tabla 7.3. Intermediarios más importantes, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Otros artesanos	11	27,5	10	20,4	6	10,5	5	15,2	10	38,5
Mayoristas	5	12,5	3	6,1	4	7,0	13	39,4	5	19,2
Minoristas	20	50,0	25	51,0	35	61,4	10	30,3	6	23,1
Otro	4	10,0	11	22,4	12	21,1	5	15,2	5	19,2
Total	40	100,0	49	100,0	57	100,0	33	100,0	26	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	37,6208	12	0,0002
1975-1982	3,4955	3	0,3213
1982-1995	2,2621	3	0,5198
1995-2005	16,3925	3	0,0009
2005-2015	5,4687	3	0,1405
1975 y 2015	4,9502	3	0,1755

Nota: Esta pregunta fue hecha a todos quienes mencionaron “intermediarios”, no solo si estos eran los consumidores más importantes.

artesanos, además de sus propios productos. La característica de esta relación es que un artesano que trabaja en lugares más alejados puede visitar a un artesano conocido en el centro de la ciudad con una selección de sus productos y el artesano mejor ubicado aceptará lo que se le ofrezca y/o hará un pedido. Esta es una relación comercial artesano-artesano que es diferente del *buying-up* que tiene lugar en una relación comerciante-artesano, donde el comerciante normalmente visitará una variedad de talleres artesanales para escoger los mejores productos.

El ejemplo de un artesano que incorpora el trabajo de otro para completar una prenda terminada podría ser el del sastre a quien se le ha pedido confeccionar una chaqueta y que recurre a otro para que haga las mangas, que más tarde las unirá al cuerpo de la chaqueta. En el caso de un traje, el artesano que toma el pedido puede hacer toda la chaqueta, pero puede pedir a otro artesano que haga el pantalón. Un zapatero puede subcontratar a otro artesano para que corte y cosa las partes superiores del zapato, que luego pegará a las suelas. Un pequeño número (dos, o el 5 % de la muestra) también vendió a través de los intermediarios con puestos en el mercado público, lo que significó que, en 1975, más del 80 % de los intermediarios podían ser identificados como comerciantes informales.

Capital comercial y *buying-up*

El hecho de que los consumidores más importantes para el 87 % de los artesanos fueran los clientes y los *shoppers*, mientras que solamente el 11 % tenía a los intermediarios como su principal mercado, sugiere que el *buying-up* estuvo poco desarrollado en Quito en 1975 (tabla 7.1). Si bien era más probable que los productores de los bienes de subsistencia dependieran de los comerciantes para la venta de sus productos, dependían principalmente de otras pequeñas empresas que a su vez formaban parte del “sector informal”, o vendían a otros artesanos. El hecho de que solamente el 13 % de los pequeños productores que tenían intermediarios entre sus consumidores vendiera sus mercancías a las grandes empresas comerciales (tabla 7.3) también significaba que menos del 3 %

del total del universo artesanal dependía de este tipo de comercio para la venta de sus productos.

Lo que encontramos, por lo tanto, es que, en Quito en 1975, había muy pocos encadenamientos hacia adelante con el sector capitalista o “formal” de la economía a través de *buying-up*. La idea de que los productores informales dependieran de los comerciantes capitalistas para la venta de sus productos debía descartarse. En el transcurso de estas décadas, el papel de los mayoristas dentro del conjunto de intermediarios cambió: se redujo hasta 1982 y se mantuvo constante en torno al 7 % hasta 1995. Hemos visto que, entre 1995 y 2005, el papel de todos los intermediarios disminuyó dramáticamente (del 10 % al 1,3 % de los puntos de venta principales, tabla 7.1). Dentro de este grupo de intermediarios, la importancia de los mayoristas aumentó del 7 % a casi el 40 % de aquellos que vendían a los intermediarios (tabla 7.3). Sin embargo, esto representaba solamente el 3 % de todos los artesanos en el año 2005 y, en el año 2015, esta cifra había caído al 2 %.

La pequeña producción significa pequeña comercialización y hay que descartar cualquier idea de que los pequeños productores de Quito dependan de los comerciantes capitalistas para la venta de sus productos. Hay muy poca vinculación entre el sector formal e informal a través de la comercialización de lo producido por la pequeña empresa. En consecuencia, también tiene que ser desestimada la propuesta de que la transferencia de valor de los artesanos urbanos al sector capitalista es importante a través de la comercialización de sus productos o es un factor que explica el empobrecimiento de los pequeños productores.

Para el año 2015, el grado de dependencia de los consumidores informales había cambiado, pero no de manera significativa. En comparación con 1975, la importancia de los pequeños intermediarios disminuyó, pero, para esta categoría de consumidores, la importancia relativa de otros artesanos aumentó. El único cambio significativo en todos los períodos entre encuestas fue entre en los años 1995-2005. En esta década el papel de los intermediarios en su conjunto disminuyó, como resultado del colapso de los consumidores minoristas (y en menor medida de otros artesanos) junto con un crecimiento de la importancia relativa de los mayoristas. Al parecer, la competencia asiática redujo considerablemente el papel del comercio al por menor de los productos artesanales

en el centro de la ciudad, una situación que puede haberse visto exacerbada por la planificación y renovación que el municipio estaba llevando a cabo en el Centro Histórico de Quito en ese momento. A medida que aumentaban los minoristas de productos asiáticos baratos, los minoristas de productos artesanales se veían desplazados por la remodelación y regeneración del Centro Histórico de Quito.

Con el tiempo, se produjo una disminución del número de artesanos que declararon que sus principales consumidores eran los intermediarios. La mayoría de intermediarios eran pequeños, con un predominio de los minoristas al principio del período y de otros artesanos que luego llegaron a ser más importantes. Sin embargo, algunos artesanos sí trabajan para el sector formal, aunque este no sea su consumidor más importante.

Subcontratación, contratación directa y *buying-up*

Con el fin de entender el alcance de las relaciones productor-consumidor con el sector formal de la economía, preguntamos a los artesanos si *alguna vez* trabajaron para grandes empresas del sector privado o para el Estado, en lugar de preguntarles quiénes eran sus principales consumidores. En la muestra de 1975, encontramos que solamente el 17 % de los productores señalaron que habían trabajado alguna vez para este tipo de entidades formales (tabla A.7.1). Dicho porcentaje, sin embargo, aumentó de manera constante a lo largo de las siguientes décadas hasta llegar al 33 % en el año 2015. La probabilidad de que los artesanos hubieran trabajado para este tipo de organizaciones formales era significativamente mayor en ese año. Estas relaciones, sin embargo, tendían a ser esporádicas y se dividían entre el sector privado y el Estado.

Preguntamos con qué frecuencia trabajaban para empresas privadas o instituciones estatales: si trabajaban para estas a menudo (una vez al mes o más), a veces (menos de una vez al mes) o nunca. A lo largo del estudio, los artesanos tuvieron más probabilidades de trabajar para el sector privado que para el Estado (tablas 7.4 y 7.5). Hasta el año 2005, se produjo un crecimiento pequeño pero muy significativo y constante de la relación entre los artesanos y el sector privado como consumidor,

tras lo cual hubo un pequeño descenso. Entre 1975 y 2015 se registró un aumento significativo en la proporción de artesanos que afirmaban trabajar para el sector privado, pero tres cuartas partes de los artesanos nunca habían trabajado para el sector privado y menos del 10 % había trabajado una vez al mes o más. Los artesanos dependen de las empresas capitalistas para sus insumos, como ya señalamos en el capítulo 6, pero no para la venta de los productos de su trabajo.

Trabajar para el Estado era menos común y menos habitual (tabla 7.5). En 1975, solamente el 2 % dijo que trabajó para el Estado una vez al mes o más, en comparación con el 9 % que dijo que lo hizo “a veces”; y en el año 2015, las cifras fueron el 6 % y el 12,5 %, respectivamente.⁶ La premisa de que las actividades informales están “íntimamente” ligadas al sector formal mediante el suministro de los bienes y servicios de

Tabla 7.4. Frecuencia del uso de sus servicios por empresas privadas grandes, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Frecuentemente	6	3,3	18	6,0	20	6,1	38	12,0	21	8,2
Algunas veces	20	10,9	39	13,1	49	15,0	52	16,5	40	15,6
Nunca	158	85,9	241	80,9	258	78,9	226	71,5	195	76,2
Total	184	100,0	298	100,0	327	100,0	316	100,0	256	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	21,7814	8	0,0053
1975-1982	2,5651	2	0,2773
1982-1995	0,4762	2	0,7881
1995-2005	7,6051	2	0,0223
2005-2015	2,4798	2	0,2894
1975 y 2015	7,2916	2	0,0261

⁶ Si combinamos las respuestas “a menudo” y “a veces”, el cambio entre 1975 y 2015 se vuelve significativo: p-valor= 0,0267.

Tabla 7.5. Frecuencia del uso de sus servicios por instituciones estatales, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Frecuentemente	4	2,2	8	2,7	14	4,3	21	6,6	16	6,2
Algunas veces	16	8,7	32	10,8	31	9,5	51	16,1	32	12,5
Nunca	163	89,1	257	86,5	282	86,2	245	77,3	209	81,3
Total	183	100,0	297	100,0	327	100,0	317	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	20,2887	8	0,0093
1975-1982	0,6674	2	0,7163
1982-1995	1,3727	2	0,5034
1995-2005	8,7226	2	0,0128
2005-2015	1,6257	2	0,4436
1975 y 2015	5,9442	2	0,0512

bajo precio como insumos para la industria capitalista no es viable. En el año 2015, una cuarta parte dijo que había trabajado para entidades formales, lo que no es del todo despreciable, pero menos del 10 % dijo que trabajó para ellas una vez al mes o más. A través de este mecanismo, los microproductores en su conjunto contribuyeron muy poco a la generación y acumulación capitalista de ganancias a gran escala; por tanto, lo que llama la atención es la falta general de subcontratación.

Consumidores según tipo de artesanos

Hemos sugerido que diferentes tipos de artesanos tienen diferentes relaciones con el mercado, que estas relaciones cambian con el tiempo y que cualquier cambio puede estar relacionado con las fuerzas macroeconómicas y las presiones sociales más amplias. En 1975, cuando les preguntamos quiénes eran sus principales consumidores, con excepción de los zapateros y carpinteros, más del 80 % de artesanos producía para

los clientes que solicitaban bienes y servicios a la medida (tabla A.7.2). Sin embargo, en el período que va hasta 2015, para algunos artesanos los clientes se volvieron más importantes y para otros disminuyeron. El mayor crecimiento de clientes como sus principales consumidores fue para los zapateros y los carpinteros, mientras que hubo una reducción para los joyeros, los gráficos y los sastres. Un patrón similar se observó para los artesanos que mencionaron los clientes (ya sea como los más importantes o no). No obstante, la compleja evolución de las relaciones de intercambio puede verse ilustrada si se examina más detenidamente los factores que influyen en la estructura de intercambio de determinado tipo de artesanos. Entre estos factores figuran los cambios en la tecnología de producción, la transición de la producción a la reparación y los eventos imprevistos sobre los que los artesanos no tuvieron control.

Carpinteros

En 1975, los carpinteros se dedicaban principalmente a la fabricación de muebles, pero solamente el 48 % producía muebles directamente a pedido de sus clientes. El mercado de muebles en Quito estaba fraccionado: en la investigación, la producción de los carpinteros era principalmente de muebles baratos para el mercado de las clases popular y obrera, aunque también había alguna producción manual de buena calidad para el mercado de las clases acomodadas. Al principio de la investigación, los carpinteros solían producir con mayor probabilidad artículos para los *shoppers* y los intermediarios a diferencia de lo que sucedía con otros artesanos (tabla A.7.3). Entre las características de la relación que tenían los carpinteros con su mercado fue la de una cooperativa de comercio organizada que operaba en uno de los mercados públicos de la ciudad dos días a la semana.⁷ Este mercado tradicional ayuda a comprender la importancia relativamente elevada de la categoría de productores cuyos consumidores eran *shoppers* que adquirían productos ya terminados e intermediarios que eran principalmente comerciantes-artesanos propietarios de algunos de los puestos del mercado público.

⁷ En la avenida 24 de Mayo.

En el año 2015, los clientes eran mucho más importantes que en 1975 y los *shoppers* lo eran menos. Esto se debió en parte a que su mercado en la 24 de Mayo fue cerrado por el gobierno municipal como parte de la planificación arquitectónica del diseño urbano que tenía como objetivo mejorar la oferta turística en el Centro Histórico de Quito. Sin embargo, hubo otras presiones tecnológicas, como el crecimiento de la producción de muebles baratos en fábricas que utilizan materiales como tableros MDF. A medida que la producción fabril desplazó a los carpinteros artesanos, el trabajo de reparación creció en importancia para los carpinteros que sobrevivieron.⁸ Al captar su mercado, la producción capitalista redujo el número de carpinteros artesanos, pero también aumentó a su vez las posibilidades de realizar trabajos artesanales de reparación. Se produjo así una dramática disminución en el número de carpinteros (capítulo 3, tabla 3.2), que ahora se involucraron mucho más en trabajos de reparación (capítulo 3 y tabla A.3.7) lo que incrementó su orientación hacia clientes que contrataban sus servicios (tabla A.7.2).

Zapateros

Al momento de la encuesta de 1975, la producción industrial de calzado estaba en sus inicios, con las inversiones recientes de empresas multinacionales como Bata. En comparación con la totalidad de los artesanos, solamente el 70 % de zapateros dijo que producía para los clientes y una cuarta parte para los intermediarios (tabla A.7.3), que eran principalmente los comerciantes-artesanos con puntos de venta en el centro de la ciudad. Una parte del mercado en el centro de la ciudad estaba controlada por el capital comercial relativamente pequeño. También existía contrabando de calzado colombiano. A medida que la producción fabril aumentaba, era de esperar el crecimiento de un mercado dual para el calzado, con una pequeña producción cada vez más reservada a los clientes individuales que encargaban la hechura y la reparación.

⁸ Los artesanos que se dedican a la reparación tienen más posibilidades de hacer trabajos para las personas que piden algo específico, antes que aquellos que se dedican a la producción.

En el año 2015, los zapateros tenían más probabilidades que cualquier otra actividad de afirmar que sus principales consumidores eran clientes. Esto se debió a la disminución de la fabricación de zapatos en el Ecuador por parte de empresas internacionales, junto con un aumento de la actividad de reparación entre los artesanos. Para el año 2015, solamente hubo dos zapateros que producían para los intermediarios. Durante este período, como en el caso de los carpinteros, su número disminuyó, las actividades de reparación aumentaron y los clientes se volvieron más importantes.

Joyeros

Para los joyeros, el proceso fue diferente. La importancia de los *shoppers* y los intermediarios aumentó sustancialmente, sin disminuir la importancia de los clientes. Un grupo más diverso de consumidores evolucionó. Los joyeros continúan ejerciendo su oficio, haciendo joyas y reparando relojes para clientes, pero la demanda de joyas ya hechas se ha vuelto más importante que en el pasado. La persistencia de joyerías y talleres en el centro de la ciudad, al servicio de turistas y de las clases medias, ha ampliado la ruta de comercialización a más joyeros situados en la periferia, pero a costa de que una parte del valor creado pase a los intermediarios. Las tiendas de artesanías en el Centro Histórico de Quito subcontratan a los joyeros más antiguos de la periferia.

Sastres y costureras

Entre 1975 y 2015, se triplicó la proporción de fabricantes de prendas de vestir que vendían a los intermediarios y se triplicó con creces la de aquellos que decían vender a los *shoppers*. El aumento de la importancia de los intermediarios se produjo principalmente entre 2005 y 2015, lo que coincidió con el apoyo del gobierno a la producción nacional de uniformes escolares, a la que volveremos en un momento. El aumento de quienes venden ropa confeccionada a los *shoppers* se produjo principalmente en el período 1975-1982, cuando el mercado de ropa

confeccionada aumentó, pero muchos productores de prendas de vestir quebraron y no fueron reemplazados.

El hecho de que solamente el 7 % de los fabricantes de ropa produjera para los intermediarios en 1975 estaba relacionado con las tres fuentes distintas de abastecimiento de ropa en Quito y los tres sistemas de comercialización relacionados. Por un lado, estaba la producción industrial de ropa, que llegó al mercado principalmente a través de grandes (y de algunas pequeñas) empresas. Hubo también un considerable mercado negro de ropa de contrabando desde Colombia, donde el precio de las prendas producidas en fábricas era mucho más bajo que en el Ecuador. El contrabando de estas prendas era una operación a gran escala, pero los puntos de venta eran principalmente pequeños y uno de los mercados públicos de la ciudad era de particular importancia.⁹ Por último, la pequeña producción tenía una demanda específica y los productos pasaban directamente al consumidor.

Los cambios en la relación con los clientes, los *shoppers* y los intermediarios no fueron uniformes para ninguna categoría de artesanos en los distintos períodos de la encuesta (tablas A.7.4 y A.7.5). Cada rama de actividad tiene una historia diferente que contar. Es evidente que el total (ponderado) de las cifras en la tabla 7.1 es el resultado del cambio continuo de los puntos de venta de los diferentes tipos de actividad. Esta continuidad en el número de veces que se mencionan a los clientes, los *shoppers* y los intermediarios refleja la experiencia de los artesanos en la dinámica de sus mercados, el desarrollo de la tecnología en sus esferas de acción y el papel del gobierno municipal. Señala también la existencia de un nivel de complejidad que es demasiado difícil tratar adecuadamente aquí. Sin embargo, la cuestión que se plantea a continuación es si el contacto generalizado que la comunidad de artesanos tiene con el sector formal (tabla A.7.1) está basado en la variedad de experiencias de diferentes tipos de artesanos.

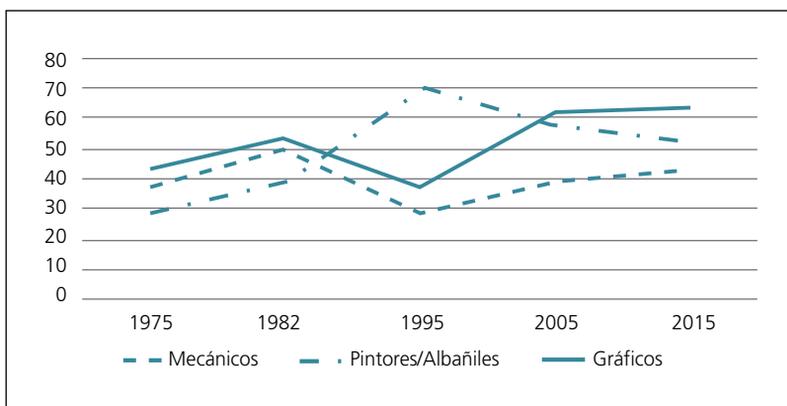
⁹ El autor se refiere al mercado popular de bienes manufacturados conocido como “la calle Ipiales” en el Centro Histórico de Quito (NdT).

Relación de otras actividades con el sector formal

Hemos visto que hubo un aumento constante de la relación entre los artesanos informales y el sector formal. Este aumento gradual en general se alcanzó mediante un proceso de cambio desigual según los diferentes tipos de artesanos (figura A.7.1, basada en la tabla A.7.6). En 1975, las principales actividades artesanales que trabajaban para empresas privadas o el Estado eran las de los mecánicos y gráficos. En ese mismo año, algunas actividades, como las de zapateros, joyeros y otros, no tuvieron prácticamente a nadie que trabajara para el sector formal y cada una de ellas mostró un pequeño, pero relativamente constante, aumento de los vínculos entre los sectores informal y formal durante el período.¹⁰

Las tres actividades que tenían los niveles más altos de relaciones informales-formales en 1975 (gráficos, pintores/marmoleros y mecánicos) siguieron ocupando los primeros lugares en el año 2015, pero sus trayectorias fueron desiguales y disímiles (figura 7.1). En el capítulo 3, estas tres actividades fueron consideradas como “productores de medios de producción”, lo que significa que sus productos o su fuerza de trabajo podrían haber sido captados por los procesos de producción capitalista.

Figura 7.1. Variaciones en el trabajo para el sector formal: mecánicos, pintores/albañiles y gráficos, 1975-2015



¹⁰ Las cifras eran demasiado pequeñas para comprobar su importancia. Los carpinteros empezaron con un nivel ligeramente más alto de interacción y sus vínculos también crecieron.

Sin embargo, su trabajo para el sector formal no siguió el mismo curso en el tiempo. En conjunto, estas actividades crean una subestructura de relaciones que cambia constantemente, en respuesta a las fuerzas que están fuera de su control y ofrecen una visión particular de cómo las macrofuerzas pueden influir en las relaciones de intercambio que los microproductores tienen con el Estado y las organizaciones del sector privado.

Los gráficos, que en 1975 tuvieron más probabilidades de realizar trabajos para el sector formal, siguieron ocupando la primera posición en 2015, pero experimentaron un gran deterioro entre 1982 y 1995, cuando disminuyó la demanda de sus servicios ya que, como hemos señalado anteriormente, la tecnología de la impresión había experimentado una transformación. A medida que la tecnología del trabajo de oficina cambiaba, con la introducción de computadoras personales y fotocopiadoras, se extendió el uso de la impresión digital y el fotocopiado en pequeña escala se hizo mucho más común. Como resultado, el trabajo con el sector formal disminuyó.

En 1995, los gráficos fueron reemplazados por los artesanos que se clasifican internacionalmente en la categoría de trabajadores en “piedra y mármol”. Esta categoría de hecho incluye actividades tan diversas como las de pintores, rotulistas, vidrieros y canteros/marmoleros. Los trabajadores de este sector son quizá el mejor ejemplo de la complejidad de las relaciones entre los artesanos y el sector formal. El cambio en la estructura de la demanda se debió en parte a la dinámica en el equilibrio de la composición interna de este sector, así como a los cambios en la tecnología de los tres principales subsectores de artesanos de la “piedra y el mármol”. Vale la pena repetir algo de lo que ya hemos dicho, anteriormente.

La demanda de pintores y rotulistas aumentó durante los años de auge, pero más tarde se vio afectada por los cambios tecnológicos, en virtud de los cuales la señalización industrial en plástico y metal sustituyó a los carteles hechos a mano y pintados sobre madera, lo que provocó una disminución de la demanda del sector formal. La nueva tecnología desplazó el arte tradicional de los rotulistas. La producción de los vidrieros, que tradicionalmente hacían ventanas en los marcos de madera que eran fabricados por carpinteros artesanales, fue sustituida por las ventanas de metal y plástico de producción industrial. En este proceso,

los vidrieros artesanales se redujeron cada vez más a las actividades de reparación (véase capítulo 3).

También es significativo que, a principios de 1995, el Ejército ecuatoriano entró en guerra con el Perú y durante este conflicto, que duró un mes, se estima que perdieron la vida unos 500 soldados ecuatorianos. Esto parece que produjo un aumento de las relaciones entre los artesanos fabricantes de lápidas de mármol y el sector formal; no obstante, esta vez fue con el Estado y no con el sector privado.

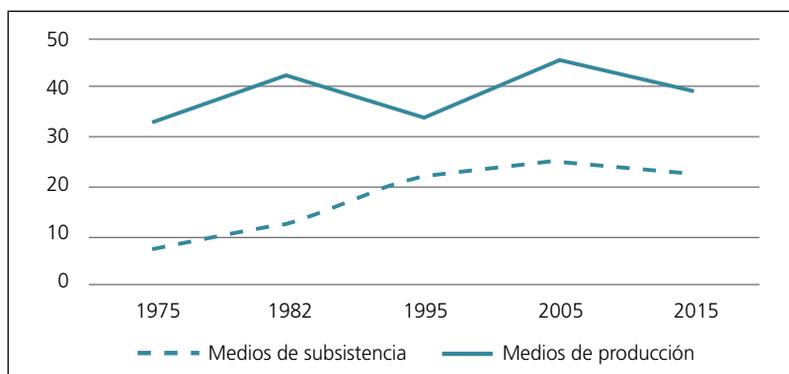
Después de 1995, los gráficos recuperaron su posición como el grupo con más probabilidades de establecer relaciones con el sector formal, ya que la relación entre los marmoleros y el sector formal disminuyó. La demanda de marmoleros había crecido a medida que la población de Quito crecía, moría y era sepultada. La demanda sigue siendo más alta que en el período anterior a 1995, pero está siendo sustituida gradualmente por la producción industrial de lápidas de mármol y de otros artefactos funerarios.

La trayectoria de los mecánicos siguió el mismo curso que el de los gráficos, pero por razones diferentes. Los mecánicos están incluidos en la categoría de “metales comunes”. En 1975, ya estaban muy involucrados en actividades de reparación, que incluían la reparación de vehículos, radios y televisores, pero alrededor de una cuarta parte se dedicaba principalmente a la producción antes que a la reparación. Se trataba de pequeños talleres mecánicos de cerrajeros, fabricantes de ollas y sartenes de aluminio, fabricantes de repuestos para vehículos, etc. A medida que la demanda en la economía aumentó después de 1975, los productores de ollas y sartenes fueron reemplazados por la producción industrial. Con la tecnología computarizada cada vez más sofisticada del vehículo moderno, los representantes de las empresas multinacionales de vehículos expulsaron gradualmente a los microfabricantes de repuestos. Los importadores de vehículos se involucraron en el cambio de repuestos, en lugar de su reparación. Además, las habilidades tradicionales del cerrajero cedieron el paso a la duplicación de llaves originada con la expansión de las cerraduras Yale y, más tarde, con la introducción de sistemas de seguridad electrónica más sofisticados. En 1995, los importadores de vehículos habían acaparado el mercado de reparación de los mismos, gracias a su dominio exclusivo de la nueva tecnología, pero después de esto, los

artesanos comenzaron a recuperarse basados en una inversión relativamente grande en tecnología de reparación y mantenimiento, lo que les permitió establecer nuevas relaciones con el sector formal.

Sin embargo, estos vínculos no han sido particularmente fuertes. Quienes dijeron que trabajaban “a menudo” o “a veces” para la empresa privada fueron muy pocos, lo que no permite sacar una conclusión definitiva (tabla A.7.7 y figura A.7.2). La combinación de estas dos variables muestra que los gráficos, los pintores/marmoleros y los mecánicos tienen más probabilidades de establecer relaciones con grandes empresas que los demás artesanos (figura A.7.3). Estos productores de medios de producción pueden compararse con los productores de medios de subsistencia (figura 7.2).¹¹ Las trayectorias vuelven a ser dispares, pero los productores de medios de subsistencia registran un aumento hasta el año 2005, debido en gran parte a la naturaleza del trabajo de los carpinteros, que pasan de la producción de muebles a la producción de bienes de madera en la construcción. La disminución en la producción de medios de producción entre 1982 y 1995 confirma el declive de los gráficos y de los mecánicos durante este período. Al final de la investigación en el año 2015, solamente los mecánicos acusaban un descenso, lo que era coherente con la creciente importancia de las reparaciones de electrodomésticos de la línea blanca del hogar.

Figura 7.2. Frecuencia de trabajo para el sector privado (siempre y algunas veces), 1975-2015



¹¹ Esta figura se basa en la tabla A.7.7.

Pero trabajar para el Estado es otra cosa. Una vez más, las cifras son demasiado pequeñas para distinguir entre aquellos que trabajan “a menudo” o “a veces” para instituciones gubernamentales. Al combinar estas dos categorías, el desempeño de los tres grupos que más trabajan para el Estado (gráficos, pintores/marmoleros y mecánicos) es bastante diferente (tabla A.7.8 y figura A.7.3). La participación de mecánicos y gráficos aumenta entre 1975 y 1982, mientras que la de pintores/marmoleros disminuye. En el período de ajuste estructural, los contratos entre el Estado y los gráficos y mecánicos disminuyen, mientras que aquellos con trabajadores de la piedra y el mármol aumentan. En 1995, los pintores/marmoleros son atípicos, pues el 50 % dijo que al menos “a veces” trabajaron para el Estado. Como se mencionó anteriormente, esto se relaciona con la Guerra del Cenepa con el Perú a principios de 1995 (del 26 de enero al 28 de febrero).¹² Si eliminamos a los marmoleros, que se habrían beneficiado de las consecuencias de esta guerra, la tendencia de las relaciones con el Estado es casi uniformemente descendente en el período 1982-1995; vuelve a subir hasta el año 2005, para luego disminuir en casi todas las actividades.

La única excepción, entre los años 2005 y 2015, fue la de los sastres, para quienes no hubo disminución. Esto estuvo relacionado con el decreto gubernamental relativo a uniformes escolares, como se señaló antes.

Política gubernamental para uniformes escolares

El gobierno de Correa introdujo dos políticas que fueron importantes para la pequeña producción de uniformes escolares en el Ecuador. La primera fue la desmilitarización de las escuelas, que restaba apoyo a cualquier actividad que implicara un comportamiento que pudiera ser

¹² Esta fue una larga disputa territorial que se remonta a las primeras décadas del siglo XIX, cuando ambos países nacieron después de las guerras por la independencia de España, pero la disputa se vio exacerbada por un conflicto entre los intereses petroleros británicos y estadounidenses en la Amazonía en 1941 (Galarza 1974). Las cifras de pérdidas humanas durante la guerra varían mucho. Según fuentes militares ecuatorianas, inicialmente fueron 34 los ecuatorianos muertos, mientras que Asociación Latinoamericana para los Derechos Humanos (ALDHU), una ONG de derechos humanos, ha afirmado que el número total de muertos en ambos bandos fue de alrededor de 500, una cifra que desde entonces ha sido aceptada por altos funcionarios ecuatorianos.

interpretado como promoción de lo militar. Las bandas estudiantiles de música marcial¹³ entraron en esta categoría. La segunda fue una que apoyaba la producción nacional de uniformes escolares, para suplantar la importación de ropa china. Ninguna de las dos políticas fue particularmente beneficiosa para los artesanos.

Las bandas estudiantiles de música marcial necesitaban uniformes y parte de esta demanda era satisfecha por los sastres y las costureras artesanales. A medida que estas bandas se disolvían, se eliminaba también un importante mercado para estas personas. Según una costurera que producía los uniformes para la banda del Colegio Mejía:¹⁴

Costurera. [...] En ese entonces [había] 500 estudiantes de la banda. [Lo] que le hacía unos 400 [uniformes]. Pues, a mí me hace falta un lugar exclusivo donde poderles atender a los chicos, porque era una cola que salía hasta la esquina. [...] Como ahora ya retiraron acceso a las bandas de los colegios, ya no hay mucho [trabajo]. [...] Ahora no hay ni 100 estudiantes.

El gobierno de Correa también decretó un cambio en los sistemas de compra de las instituciones estatales para que las pequeñas empresas se sintieran alentadas a participar en las licitaciones de entidades públicas. Esto tuvo dos tipos de implicaciones para los artesanos: primero, los contratos que los artesanos mantenían con las escuelas se incorporaron a los procedimientos para compras del Estado; y segundo, el nuevo sistema, que apoyaba la fabricación en pequeña escala, dio lugar más bien a la creación de talleres basados en la súper explotación de trabajadores en lugar de oportunidades de trabajo para los artesanos.

Antes de estas políticas, varios artesanos ya tenían acuerdos con escuelas para proporcionar uniformes escolares, acuerdos que estaban amenazados por las importaciones de ropa barata de China. Sin embargo, operaba un sistema que obligaba a los padres de familia a comprar los uniformes a través de la propia escuela, lo que podía ser considerado poco equitativo para los padres de familia e incluso calificarse de corrup-

¹³ Mejor conocidas localmente como “bandas de guerra” (NdT).

¹⁴ Todas las entrevistas con artesanos y artesanas se realizaron en Quito en septiembre de 2015.

to ya que personas particulares o incluso las mismas autoridades de las escuelas desviaban para sí los posibles beneficios que habrían obtenido los artesanos. La misma costurera que proveyó uniformes para la banda también suministró a otras escuelas uniformes de diario y describió cómo funcionaba el sistema:

Costurera. ¿Te recuerdas hace unos años no más? Se vendía a cada institución su uniforme. Entonces allí, recuerdo que viene una [monja] superiora y me manda a hacer unas obritas para ella, cosí para ella. Y dijo: “Mi hijita, ¿usted me puede ayudar con los uniformes de la escuela?” “Claro”, le digo. [...] Entonces le hice el uniforme a la madre. El modelo, me dice: “Bien. ¿A cómo me sale? Deme sacando el presupuesto”. [...] Llegamos a un acuerdo y [me dice]: “Dame haciendo”. Tantos, tantos y tantos por talle. Entonces yo cogí y me fui a entregarle. [...] Para el siguiente año, sorpresa, la madre ya no estaba. Me sobraron del pedido que me hizo, me salió extra. [...] ¿Y ahora? Voy a presentarme a la nueva directora. Me dice: “Déjeme aquí, pero como ya nos prohibieron la venta de uniformes en las instituciones, deje para ver si es que de pronto le puedo dar vendiendo y conforme yo venda le doy su dinero”. Dije: “Ya, ahora”, o sea, no tenía ninguna garantía. [...] Con cuidado, con miedo, que a lo mejor me van a hacer algo las madres; les cogí, le puse el rotulo “Uniformes escolares aquí”, y la gente comienza a llegar. [...] No era de mayor afluencia, con lo que está acá; acá sí es otra cosa. Aquí no pasa nada, pues.

En tanto el gobierno había promovido su política de uniformes escolares como algo beneficioso para los artesanos, se le preguntó a esta costurera sobre el efecto de esta medida de política para su negocio. Ella concluyó que todo el proceso estaba fuera de las posibilidades de los artesanos.

Costurera. [El gobierno dice] “Tienen que comprar en tal sitio la tela; les van a dar a tal precio; el material tiene que ser de esta calidad”. Bueno, para tener un contrato tienes que tener número [Registro Único de Contribuyentes, RUC]. ¿Cuánto me quedaba [de ganancia] en prenda? 25 centavos, 50 centavos, por confección. ¡Hazme el favor! ¿Qué saco yo que me den 5000 prendas? Con un tiempo de 45 días para entregar

las prendas. ¿Eso qué implica? Gente, material que no está a bajo costo, para ganarme los 50 centavos en prenda. No, no. No resulta. Más eso, si no cumplo con el tiempo, multas, multas diarias. ¡Hágame el favor, en qué mundo estabas!

Además, añadió que incluso ni con un equipo de artesanos trabajando conjuntamente para atender las necesidades de los escolares, podrían cumplir con las exigencias del sistema impuesto por el gobierno de Correa. La medida pudo haber sido beneficiosa para las pequeñas empresas que emplean hasta 20 personas, según la última definición legal de “artesano”; pero no para aquellas que emplean menos de siete personas, aunque traten de unir sus capacidades. La única otra manera en que un pequeño sastre artesanal pudiera haberse beneficiado de esta medida de política habría sido si se hubiera integrado en un sistema de intermediarios o contratando fuera.

El resultado fue la aparición de talleres basados en la súper explotación de trabajadores y de algunos artesanos basados en el domicilio que se volvieron clandestinos durante algunas semanas. Los talleres basados en la súper explotación de trabajadores utilizan sistemas de producción fordistas para la fabricación de, por ejemplo, chaquetas o calentadores. Unas trabajadoras cortan la tela para fabricar los cuerpos y otras las mangas; unas cosen la tela cortada para fabricar las mangas; otras cosen los cuerpos; mientras unas cosen las mangas a los cuerpos; también hay otras que cosen cremalleras o botones a los cuerpos y a las mangas. Este sistema se repetirá en procesos similares en la producción de camisas, blusas, pantalones, ropa deportiva y calcetines; y el uniforme completo será entregado por pequeñas industrias capitalistas explotadoras que dicen ser “artesanos”.

Otro sistema consiste en organizar a un número de artesanas que trabajan desde su casa, fuera del control de las autoridades, para producir uniformes completos o partes de estos. Una parte del uniforme puede ser la camisa, mientras alguien más produce los pantalones. Alternativamente, una artesana basada en el domicilio puede producir los cuerpos de las camisas y otra las mangas, que luego pueden ser cosidos por otra artesana o por alguien en un taller basado en la súper explotación de trabajadores. No obstante, en los dos casos, el taller trabaja para el Estado, y no para el sector privado multinacional.

Esta es una parte muy pequeña de los consumidores de bienes producidos por artesanos, pero es significativa en el caso de los sastres y las costureras y puede explicar el escaso crecimiento del número de sastres/costureras artesanas y la creciente importancia de los intermediarios, que eran principalmente otros “artesanos”, entre los años 2005 y 2015. A más largo plazo, como teme la costurera, esto puede llevar a una disminución aún mayor de los artesanos independientes, al igual que lo estaría haciendo la competencia de productos chinos. Sin embargo, se trata de una intervención política que afecta a un pequeño número de artesanos y deberíamos ser cautelosos a la hora de generalizar sus efectos sobre todos los artesanos. Como señalaremos en el capítulo 9, solamente es posible que los artesanos puedan beneficiarse si la Junta Nacional de Defensa del Artesano, que representa a los talleres más grandes, lo consiente.

Capítulo 8

Empresas familiares, trabajadores a domicilio y empresas basadas en el domicilio

En el capítulo 2, señalamos que, en estos 40 años, los investigadores del sector informal no han podido ponerse de acuerdo sobre si la unidad de análisis debe ser el individuo, la empresa o el hogar (ILO 1996; World Bank 2003; Guha-Khasnobis et al. 2006; WIEGO 2016). Cuando se toma a la empresa como la unidad de análisis, se piensa que el empleo por cuenta propia es el predominante, pero el enfoque en el empleo por cuenta propia lleva a los analistas a confundir al individuo con la empresa. El análisis de la empresa se centra en los atributos y características del propietario y esto lleva a las explicaciones del sector informal que presentan al propietario de la pequeña empresa como un microempresario heroico que se enfrenta a un Estado regulador dominante (De Soto 1989; Guha-Khasnobis et al. 2006).

Sin embargo, el trabajo por cuenta propia de estos propietarios a veces solamente representa una parte de sus ingresos personales y sus empresas a menudo solamente constituyen una parte de la actividad económica total de las unidades de producción del hogar. Una persona puede tener más de una fuente de ingresos y dentro del hogar puede haber otras fuentes que contribuyan a los ingresos totales de la familia y, por lo tanto, al consumo y la subsistencia de quien es propietario de la pequeña empresa. Otros miembros del hogar o de la familia podrían contribuir con su trabajo en la empresa de quien se considera un trabajador por cuenta propia, los cuales pueden ser remunerados o no. La empresa puede ser solamente un elemento de las aspiraciones o las estrategias de supervivencia de la familia.

El papel del individuo y el desempeño de la empresa pueden ser evaluados de manera diferente por el propietario de la pequeña empresa y por el teórico académico. El propietario puede considerar que su trabajo es más importante como un elemento de la estrategia para mantener el bienestar y la cohesión familiar, antes que para alcanzar sus metas empresariales. Gran parte del debate sobre las principales características de las empresas familiares gira en torno a aquello que las convierte en un éxito o un fracaso (Holt et al. 2017; O’Boyle et al. 2012; Amit y Villalonga 2014). Algunos autores consideran que las empresas familiares tienen un mejor desempeño que las empresas no familiares, otros concluyen que las empresas no familiares tienen una mejor práctica, mientras que otros afirman que la participación de la familia hace poca o ninguna diferencia en el desempeño (O’Boyle et al. 2012). Se ha sugerido que estas conclusiones contradictorias son el resultado de un desfase entre las aspiraciones de las empresas familiares y los resultados que evalúan los investigadores (Amit y Villalonga 2014). Las empresas familiares persiguen resultados no financieros, mientras que los investigadores evalúan resultados financieros o de otro tipo que no corresponden a la amplia gama de propósitos y objetivos de los propietarios de empresas familiares. Existe una falta de conexión entre la teoría de la empresa y las aspiraciones de la familia.

Además, como advertimos en el capítulo 2, no hay acuerdo sobre la relación entre la familia y el hogar o el papel del hogar como lugar de trabajo. Las empresas informales son, según la mayoría de las definiciones, “empresas familiares”. También son consideradas como “empresas a domicilio”. En las cuentas nacionales, las empresas informales se consideran empresas de hogares, independientemente de que empleen o no a los miembros de la familia (ILO 2013a).¹ El trabajo familiar no

1 En la versión en inglés del documento de 2013, denominado “Measuring Informality”, la OIT establece que en la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (International Conference of Labour Statisticians, ICLS), “*informal sector enterprises were defined as a subset of household unincorporated enterprises*” (ILO 2013a, 16, párrafo 2.10). En la versión en español de este documento, “*household unincorporated enterprises*” se lo traduce de tres diferentes maneras en un mismo párrafo: “empresas de hogares”, “empresas que no están constituidas en sociedad” y “empresa de hogares o empresa no constituida en sociedad”. Más adelante, el mismo concepto es traducido también como “empresas de hogares no constituidas en sociedad” y “empresas individuales no constituidas en sociedad” (OIT 2013, 18-20, párrafos 2.10, 2.14 y 2.15).

remunerado en una empresa familiar se considera típico de las empresas informales. No obstante, en las cuentas nacionales, las empresas de hogares no necesariamente tienen que estar ubicadas en el hogar. Se las trata como empresas familiares y empresas de hogares, pero, paradójicamente, no es necesario que en ellas participen los miembros de la familia del propietario, ni que estén ubicadas en su casa ni en ningún lugar cercano a ella (ILO 1996; Ferrán 1998; WIEGO 2016).

Parte del problema es que, en el contexto de esta complicación, no hay un consenso claro sobre las definiciones de *empresas familiares*, *empresas basadas en el domicilio* y *trabajadores a domicilio*. La bibliografía sobre el desarrollo es confusa, estos conceptos se superponen, el trabajo empírico sobre el tema es parcial, no se discute sobre cómo la relación entre el hogar y el trabajo podría cambiar con el tiempo y se presta poca atención a lo que podría provocar variaciones en las relaciones entre la familia, el hogar como lugar de trabajo y el sistema económico en general.

El concepto de *empresa familiar* ha sido definido de diversas maneras por diferentes autores. Chua et al. (1999), al hacer un análisis de 250 documentos, elaboraron una lista de 21 definiciones diferentes relativas a la participación de la familia, en su mayoría relacionadas con aspectos referidos a la propiedad y la gestión. Identificaron ocho tipos de propietarios que ejercen el control, desde el individuo, pasando por el núcleo familiar y la familia ampliada, hasta el público. Acordaron, de manera general, que un negocio de propiedad y control de una familia nuclear era un negocio familiar, pero fuera de esto hubo un desacuerdo generalizado.

El concepto se utiliza comúnmente para referirse a la propiedad de la empresa, como en una “empresa familiar” donde la propiedad puede transmitirse de generación en generación. También se utiliza para referirse al control de una empresa, incluso cuando el propietario mayoritario no es una familia. Además, se suele utilizar este concepto con respecto a las relaciones internas de producción de una empresa, en la que el proceso de producción depende de la mano de obra familiar. Las empresas familiares en las que el negocio es de propiedad y gestión familiares contrastan con aquellas que no son de propiedad familiar, en las que la empresa es de propiedad y está gestionada por su fundador sin

ningún otro pariente que participe en la empresa (Miller et al. 2008). Lo más común es que se refiere a una combinación de propiedad y de relaciones laborales internas en la que el control de la empresa está en manos de los miembros de una familia.

Se afirma que “las empresas familiares representan una forma dominante de organización económica en todo el mundo” (Chrisman et al. 2003, 441) pero la definición de empresa familiar varía de un país a otro. Los diferentes tipos de propiedad en los Estados Unidos han llevado a que el concepto de “empresa familiar” se utilice para describir las características clave del capitalismo estadounidense. En la última fase del siglo XX, se estima que el 98 % de todas las empresas era de propiedad y operación privadas y más del 90 % de un millón de corporaciones eran empresas familiares de propiedad privada (Alcorn 1982, ix). En el Reino Unido, el porcentaje de empresas que podían clasificarse como empresas familiares variaba entre el 15 % y el 78,5 %, dependiendo de cómo se definiera la empresa familiar (Westhead et al. 1997, 17). En Alemania, donde se consideró la “influencia familiar significativa” sobre los asuntos empresariales para definir las empresas familiares, ya sea que esta influencia se derivara de la propiedad, el control o la gestión, se estimó que alrededor del 58 % de las empresas eran familiares (Klein 2000, 158-9). En este nuevo milenio, la rápida expansión del empleo por cuenta propia y de la *gig economy*² habría aumentado enormemente el número de empresas familiares en el mundo desarrollado, según la mayoría de las definiciones.

Se reconoce que las empresas familiares son heterogéneas y que la diversidad dentro de las empresas familiares requiere de un examen más detallado (Chrisman et al. 2012; Chua et al. 2012; Evert et al. 2016). Se ha tratado de abordar la ausencia de una visión global que vincule las diversas dimensiones de la heterogeneidad familiar con el fin de destacar su pertinencia para la investigación sobre la empresa familiar y la forma en que esas dimensiones afectan al comportamiento y los resultados de la empresa familiar (Jaskiewicz y Gibb-Dyer 2017). Las empresas familiares se distinguen de las que no lo son por el hecho de que persiguen

² *Gig economy* es un término que denomina un mercado laboral en el que a contratistas y trabajadores independientes se les paga tras finalizar cada trabajo individual (*gig*, en inglés) (NdT).

aspiraciones y objetivos familiares, lo que conduce a resultados tanto financieros como no financieros (Holt et al. 2017). Todas las empresas pueden perseguir metas no económicas, pero solamente las empresas familiares tienen metas no económicas que reflejan los intereses de la familia que ejerce el control (Chrisman et al. 2012).

La investigación sobre las empresas familiares trata de descubrir cómo la participación de la familia influye en el desempeño de la empresa (Chrisman et al. 2012). La mayor parte de la bibliografía se refiere a empresas familiares más grandes, principalmente porque es más probable que estén legalizadas, sean identificables y puedan ser objeto de muestreo. Incluso cuando las pequeñas empresas son el foco de atención, rara vez son las empresas más pequeñas. Chrisman et al. (2012), por ejemplo, utilizaron una muestra de empresas que eran clientes del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (Small Business Development Center) de los Estados Unidos, de las cuales solamente el 10 % empleaba a más de 20 trabajadores, pero ninguna tenía menos de cinco. Para estas “pequeñas empresas más grandes”, el poder de la familia para controlar la toma de decisiones dentro de la empresa podría ser un problema. En las microempresas con menos de cinco trabajadores, es poco probable que sea así, en tanto los propietarios tienen el control, excepto en los casos de subcontratación donde los clientes capitalistas pueden especificar los procesos, así como los resultados de la producción de la empresa familiar.

En cuanto a las microempresas, todas ellas serían empresas familiares según la definición básica generalmente aceptada de que el propietario administra el trabajo dentro de la empresa. Se ha planteado que el “sector informal”, que se encuentra en constante crecimiento en los países en desarrollo, constituye un “modo de producción familiar” (Lipton 1984) y si se utiliza el criterio de propiedad, es verdad que está compuesto en su totalidad por “empresas familiares”. Pero el control de la empresa es otro asunto. Todas las empresas funcionan dentro de regímenes legales y fiscales que ejercen cierto control sobre las empresas formales. Aunque se considera que una característica definitoria de las empresas informales es su existencia fuera del sistema regulatorio, rara vez sucede que puedan estar exentas de toda la legislación nacional y local. El comerciante ambulante, por ejemplo, consume mucho tiempo

y energía tratando de evitar las regulaciones municipales. La normativa local varía de una autoridad a otra y el espectro de un control efectivo resultante de su aplicación es aún más amplio.

En los casos en que el trabajo es subcontratado a los pequeños fabricantes, el control efectivo del proceso de producción recae en la empresa más grande. Las formas de producción no capitalista están subordinadas a las empresas capitalistas e integradas en el modo de producción capitalista. Como hemos señalado, en estos casos la empresa más grande suele determinar el diseño y la calidad de la producción de la empresa más pequeña. Cuando las actividades de la empresa informal se subordinan al propietario de otra empresa más grande, que también puede ser una empresa familiar, se rompe el vínculo entre la propiedad y el control. La pequeña empresa, sin embargo, no deja de ser una empresa familiar.

Si se entiende al régimen legal como algo ya dado, independientemente de su contenido y efecto, ¿el propietario de la microempresa ejerce el control sobre las operaciones de la empresa y toma las decisiones estratégicas para el futuro de la misma dentro de este contexto legal? En general la respuesta a esta pregunta es “sí”. El propietario de la empresa informal controla la toma de decisiones, sin importar el marco regulatorio que las afecte, a nivel tanto estratégico como táctico. Del mismo modo, en el contexto de la subcontratación, el propietario de la pequeña empresa sigue teniendo cierto control sobre la mano de obra y los procesos de producción. El propietario dirige la empresa informal dentro de las limitaciones del poder que ejercen las autoridades locales y las empresas contratantes. Ellas todavía pueden ser calificadas como empresas familiares sobre la base de la propiedad y el control (parcial o potencial), aunque pueden o no involucrar a otros miembros de la familia del propietario.

Por otra parte, si la definición de empresa familiar se basa en las *relaciones laborales internas* de estas microempresas, el papel y la importancia de las empresas familiares en el sector informal es todavía más incierto. La confusión conceptual en torno a la empresa familiar aumenta cuando tratamos de desentrañar las relaciones dentro de las empresas y entre ellas. Cuando hablamos de la familia en este contexto, por ejemplo, ¿debemos preocuparnos por la familia ampliada o solamente por el núcleo familiar? Si queremos aclarar lo que entendemos por trabajo

familiar, ¿quién debería definir el concepto de “familia”?³ ¿Debería ser el cientista social cuyo concepto occidental de la ciencia busca la coherencia lógica y las categorías mutuamente excluyentes, o las personas que están siendo investigadas quienes, para diferentes propósitos, pueden emplear una variedad de definiciones de quién está y quién no está en la familia? Además, quedan interrogantes sobre el grado en que las empresas familiares están ubicadas dentro o fuera del hogar; si los trabajadores independientes basados en el domicilio utilizan mano de obra familiar; y si esta mano de obra familiar remunerada y/o no remunerada trabaja dentro o fuera del domicilio familiar.

Las empresas familiares del sector informal no deben definirse únicamente con base en la propiedad. La utilización de mano de obra familiar distingue a unas empresas de aquellas en las que, por ejemplo, no se emplea a la mano de obra o solamente hay la mano de obra asalariada. Puesto que se considera que la utilización de la mano de obra familiar es una característica importante del sector informal (ILO 2013a), cabe preguntarse en qué medida las empresas realmente emplean a la mano de obra familiar. ¿Contribuyen los miembros de la familia al proceso de producción, ya sea como personas remuneradas o no? ¿Existe o no una relación entre el empleo de mano de obra familiar y el hecho de que las empresas estén o no basadas en el domicilio? Una pregunta importante es si existe una relación identificable entre las empresas basadas en la familia (EBF) y las empresas basadas en el domicilio (EBD); y en qué medida las EBF y las EBD están ubicadas dentro del domicilio del propietario; o en qué medida las EBD implican a la mano de obra familiar. Si las relaciones entre la familia y el domicilio existen, ¿estas cambian con el tiempo? Si es así, ¿por qué? ¿Cuáles son los procesos socioeconómicos que influyen en la evolución de las relaciones entre la familia y el domicilio de los propietarios de microempresas? Sin embargo, antes de considerar estos interrogantes, es necesario examinar el concepto de las EBD y la forma en que han sido consideradas con relación a los trabajadores a domicilio en la bibliografía internacional sobre el desarrollo.

³ Al principio de la investigación, definimos a la familia como personas que vivían en la misma casa y que comían en la misma mesa, pero para los encuestados la definición del concepto no era necesariamente la misma.

Por lo general, se considera que las *empresas basadas en el domicilio* consisten en actividades empresariales que tienen lugar en el hogar. No obstante, una vez más, no hay acuerdo sobre esto en la bibliografía. El concepto de *trabajadores a domicilio*, tal como lo utilizan y definen la OIT, el Banco Mundial y otros organismos, no es particularmente útil. Llegan a sugerir que estos trabajadores no necesariamente trabajan desde el hogar y que pueden compartir talleres con otros trabajadores, lo que implica que no son necesariamente una subcategoría de “trabajadores basados en el domicilio”. Ferrán (1998, 3) propuso que todos los trabajadores “que *trabajan fuera del establecimiento al que venden sus productos*”,⁴ ya sea que trabajen o no en el domicilio, se denominen “*trabajadores basados en el domicilio*”. Así, los trabajadores a domicilio se definieron por su relación con el mercado, más que por su ubicación.

La OIT utiliza las categorías de trabajadores a domicilio independientes y dependientes, que se basan en la definición de trabajo a domicilio utilizada en el Convenión CLXXII de la OIT de 1996 y que siguen vigentes (ILO 1996, artículo 1; WIEGO 2016). Para efectos de la Convención, el término “*trabajo a domicilio*” (*home work*) significa el trabajo realizado por una persona, a la que se denominará “trabajador a domicilio” (ILO 1996, artículo 1), caracterizado porque trabaja:

- en su domicilio o en otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador;
- a cambio de una remuneración;
- con el fin de elaborar un producto u ofrecer un servicio conforme a las especificaciones del empleador, independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello.

Por lo tanto, los *trabajadores a domicilio*, no solamente pueden trabajar fuera de su domicilio, sino que pueden compartir talleres con otros trabajadores a domicilio (que trabajan fuera de su hogar) y pueden depender de intermediarios que organizan el trabajo pero que no

⁴ El énfasis es de Ferrán.

han hecho el pedido del producto originalmente. Esto hace que se confunda a los “trabajadores a domicilio” con los “trabajadores externos” (*outworkers*), es decir, personas que suministran bienes o servicios a una determinada empresa, pero cuyo lugar de trabajo no se sitúa en ninguno de los establecimientos de dicha empresa (ILO 2013a, 26; OIT 2013, 30).⁵ En el siglo XIX estos trabajadores estuvieron íntimamente vinculados a las grandes empresas manufactureras en el desarrollo del capitalismo en Europa y América del Norte, antes de ser reemplazados por las máquinas (Clapham 1929; Thompson 1968; Middleton 1982).

El Banco Mundial y otros organismos de desarrollo (Becker 2004) han utilizado una versión modificada de la definición de la OIT. En ella se propone que la categoría de “trabajadores basados en el domicilio” se compone de trabajadores basados en el domicilio dependientes e independientes. Esta clasificación se basa en la ubicación como elemento primario de la definición, a diferencia de las relaciones sociales de producción e intercambio (Becker 2004, 13):⁶

- a. Los trabajadores basados en el domicilio dependientes tienen las siguientes características:
 - trabajan en su domicilio, fuera del establecimiento que compra sus productos;
 - aceptan, mediante un acuerdo previo, proveer de bienes o servicios a una empresa determinada;
 - su remuneración consiste en los precios pagados por sus productos;
 - no emplean a trabajadores de forma regular.
- b. Los trabajadores basados en el domicilio independientes son aquellos que trabajan en su domicilio y entregan sus productos y servicios a cualquier posible comprador. Sus características son las de

⁵ La OIT traduce *outworkers* (*homeworkers*) como “trabajadores fuera del establecimiento (trabajadores a domicilio)”.

⁶ Las otras tres categorías de actores que el Banco Mundial y otras instituciones identifican como parte de la economía informal, según su ubicación, son los comerciantes de la calle y los vendedores ambulantes; los trabajadores itinerantes o de temporada o los trabajadores temporales en obras de construcción u obras viales; y los que están entre la calle y el hogar, por ejemplo, los recolectores de desechos (recicladores).

los trabajadores por cuenta propia⁷ y se clasifican como parte del grupo de “autoempleados”.⁸

En este caso, tanto los trabajadores dependientes como los independientes trabajan en sus hogares, pero, en el caso de los primeros, parecen ser semejantes a los trabajadores externos basados en el domicilio (*domestic outworkers*), que en el siglo XIX proporcionaban parte de los insumos para la gran producción, en el marco del desarrollo capitalista del sector textil, del calzado y la carpintería (Montgomery 1974; Thompson 1968; Lenin 1974).

Como las dos categorías no emplean trabajadores de forma regular o son por cuenta propia, la principal diferencia entre ellas se basa en su relación con diferentes tipos de consumidores en las diversas formas de acceso al mercado para las empresas del sector informal, que analizamos en el capítulo anterior. La confusión ha plagado el análisis del sector informal o de la economía informal y data desde hace mucho tiempo. Tiene que ver con la caracterización de los trabajadores externos, trabajadores externos basados en el domicilio, el trabajo familiar, las empresas familiares, las empresas basadas en el domicilio y los trabajadores a domicilio. La confusión se debe, además, a que existe un desacuerdo generalizado sobre estos conceptos. También son conceptos que se utilizan indistintamente; la escasez de pruebas empíricas que respalden las diversas posiciones teóricas contribuye a la confusión, en particular cuando se discute cómo las relaciones entre la familia, el hogar y el trabajo pueden cambiar con el tiempo.

En este capítulo presentamos algunas evidencias que pueden ser relevantes para comprender la relación entre la familia, el hogar y el trabajo. En particular, investigamos la relación entre empresas familiares, empresas basadas en el domicilio y los diferentes tipos de consumidores. En nuestra muestra, el control sobre la toma de decisiones dentro de la empresa no fue un tema importante. El propietario tenía el control del taller. La única pregunta al respecto se refería a la influencia de los consumidores externos sobre los procesos internos de producción, incluido el grado de subordinación de las unidades informales y sus trabajadores a las empresas capitalistas.

⁷ *Self-employed* (NdT).

⁸ *Own-account workers* (NdT).

La presencia o ausencia de otros miembros de la familia como trabajadores en la empresa también contribuye a la heterogeneidad de las empresas familiares (Miller et al. 2008). En el presente estudio, esta distinción se convierte en la base para identificar a las empresas basadas en la familia y a las que no lo son.

Es bien conocida la necesidad de hacer una investigación de campo en el tiempo y las dificultades que implican llevarla a cabo. Chrisman et al. (2012) recomiendan volver a las mismas empresas una y otra vez, a pesar de que es difícil conseguir que las empresas participen (Evert et al. 2016). El sesgo que generan aquellas que no perduran también es un problema, ya que es aún más difícil volver a entrevistar a propietarios que ya no existen. Por ejemplo, en nuestro estudio de los artesanos de Quito, en los primeros siete años entre 1975 y 1982, el 62 % de las empresas había cerrado o se había mudado. Para 1995, el 87 % había desaparecido (Middleton 2007). No obstante, las empresas fueron reemplazadas y nuestro muestreo aleatorio periódico pudo arrojar algo de luz sobre la transformación de las relaciones antes mencionadas.

En esta investigación examinamos los cambios que han tenido lugar en las relaciones sociales de producción y distribución como resultado de la desaparición o supervivencia de estas empresas. Investigamos los cambios estructurales, tanto internos como externos, antes que los resultados financieros. Estas variaciones estructurales son el resultado no esperado del comportamiento de las empresas, en tanto respuesta de los propietarios ante las amenazas y oportunidades, y también del contexto del sistema económico general, que experimenta un proceso constante de transformación.

Se piensa que las relaciones tradicionales entre artesanos y clientes forman parte de un sistema de producción e intercambio que se basa en la producción a domicilio y en la familiar. Como hemos señalado anteriormente, los economistas neoclásicos y marxistas también han asumido que esta es una característica que está desapareciendo de la producción y el intercambio (Lewis 1954; Fei y Ranis 1964; Lenin 1974). Investigamos hasta qué punto estas relaciones persisten con el tiempo, hasta dónde dependen de las ventas del sector formal y cómo esto ha ido cambiando.

Para superar esta confusión conceptual, para nuestra investigación adoptamos las siguientes definiciones de trabajo:

- *Empresas basadas en la familia (EBF)* son empresas que emplean mano de obra familiar, remunerada o no, incluyendo a niños/as. El concepto de familia fue definido por el propietario de la empresa al momento de la entrevista.⁹
- *Empresas basadas en el domicilio (EBD)* son empresas que están ubicadas dentro o en el patio de la casa del propietario.
- *Trabajadores a domicilio*, ya sean independientes o dependientes de otras empresas para la venta de sus bienes y servicios, trabajan dentro de sus casas o patios.

En este capítulo comprobamos varias hipótesis sobre la relación de las empresas basadas en la familia y las empresas basadas en el domicilio con sus consumidores y con las organizaciones del sector formal de la economía. Examinamos estas opciones:

- EBF y EBD son conceptos intercambiables;
- EBF y EBD mantienen relaciones tradicionales entre artesanos y clientes que están desapareciendo con el tiempo;
- EBF y EBD dependen de empresas capitalistas más grandes para llegar a sus mercados;
- las tradicionales relaciones de cooperación con otros artesanos están desapareciendo con el tiempo; y,
- los vínculos entre EBF y EBD y el sector formal están creciendo con el tiempo.

Hemos visto que la relación de los artesanos con el mercado cambia con el tiempo, al igual que el grado de vinculación con el sector formal de la economía, tanto privado como público. En la siguiente sección de este capítulo examinamos la relación entre las empresas basadas en la familia

⁹ Les pedimos que identificaran el número de trabajadores familiares remunerados y no remunerados que laboraban en sus talleres, junto con los/as niños/as que todavía estaban estudiando y que les ayudaban.

y las empresas basadas en el domicilio, antes de investigar si la relación con los diferentes tipos de consumidores está relacionada de alguna manera con el hecho de que los talleres artesanales sean empresas familiares o empresas basadas en el domicilio. Luego consideramos la relación, si la hubiera, entre las EBF y EBD con el sector formal.

La relación entre las EBF y EBD

En la mayor parte de la bibliografía se supone que existe un claro vínculo entre las empresas familiares y las empresas basadas en el domicilio. Sería razonable formular la hipótesis de que las pequeñas empresas que emplean a los miembros de la familia del propietario deberían tener más probabilidades de ser empresas basadas en el domicilio que las empresas que no emplean a los miembros de la familia. En las EBD, la familia está a disposición y se le puede pedir ayuda cuando sea necesario. Sin embargo, durante el período de la investigación no hubo ninguna relación entre el hecho de que el taller estuviera dentro o fuera del hogar y el hecho de que se utilizara a la mano de obra familiar, ya sea remunerada o no (tabla 8.1). No fue cierta la suposición de que las empresas familiares correspondan a las empresas basadas en el domicilio. Es importante, por lo tanto, que veamos las EBF y las EBD por separado e investiguemos lo que ha sucedido a cada una de ellas a lo largo del tiempo.

Tabla 8.1. Relación entre empresas basadas fuera del domicilio y empresas basadas en el domicilio, 1975-2015

	1975				1982			
	Fuera del domicilio		Dentro del domicilio		Fuera del domicilio		Dentro del domicilio	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Usa trabajo familiar	29	32,2	31	31,0	69	37,5	38	33,6
No lo usa	61	67,8	69	69,0	115	62,5	75	66,4
Total	90	100,0	100	100,0	184	100,0	113	100,0
Importancia (valor p)	0,8564				0,5000			

	1995				2005			
	Fuera del domicilio		Dentro del domicilio		Fuera del domicilio		Dentro del domicilio	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Usa trabajo familiar	80	38,5	47	39,5	58	32,2	52	39,1
No lo usa	128	61,5	72	60,5	122	67,8	81	60,9
Total	208	100,0	119	100,0	180	100,0	133	100,0
Importancia (valor p)	0,8535				0,2070			

	2015			
	Fuera del domicilio		Dentro del domicilio	
	N.º	%	N.º	%
Usa trabajo familiar	66	38,4	34	41,0
No lo usa	106	61,6	49	59,0
Total	172	100,0	83	100,0
Importancia (valor p)	0,6910			

Es razonable suponer que el desarrollo económico incidiría para que tanto las relaciones familiares de producción como la utilización del hogar como el lugar de trabajo disminuyeran, como ocurrió en Europa y América del Norte. En la década de los 1970, cuando el petróleo comenzó a explotarse en la región amazónica del Ecuador, todos los sectores de la economía ecuatoriana comenzaron a modernizarse y, como consecuencia, debería haber habido una menor dependencia de la mano de obra familiar en las pequeñas empresas y una expansión del trabajo asalariado, en particular después de la introducción del neoliberalismo en 1982. No obstante, al comparar 1975 con el año 2015, no hubo diferencias significativas en el uso de la mano de obra familiar en los talleres artesanales (tabla 8.2). En ningún período entre las encuestas hubo un cambio en la importancia relativa del uso de la mano de obra familiar. Por lo tanto, no se encontraron evidencias que apoyaran el criterio de que la mano de obra familiar era un elemento tradicional que decrecía en la producción artesanal.

Tabla 8.2. Uso del trabajo familiar en talleres artesanales, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Usa trabajo familiar	62	32,3	108	36,2	127	38,8	111	35,0	100	38,9
No lo usa	130	67,7	190	63,8	200	61,2	206	65,0	157	61,1
Total	192	100,0	298	100,0	327	100,0	317	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	3,1914	4	0,5263
1975-1982	0,8041	1	0,3699
1982-1995	0,4479	1	0,5033
1995-2005	1,0093	1	0,3151
2005-2015	0,9261	1	0,3359
1975 y 2015	2,0876	1	0,1485

Esto contrasta con los cambios que ocurrieron en el uso del hogar como taller. Durante el período de estudio, hubo una disminución muy significativa en el uso del hogar. Sin embargo, esto no se produjo debido al desarrollo económico resultante de las políticas neoliberales. Por el contrario, se lo puede atribuir a la reducción del uso del hogar como taller que tuvo lugar en la época de la bonanza petrolera (1975-1982) y en el período antiglobalización del gobierno de Correa (tabla 8.3). En los años de austeridad y crisis neoliberal, la salida de los artesanos de su casa hacia los talleres independientes se estancó. Fueron años en los que la ideología que impulsaba la política económica gubernamental exaltaba la importancia de las pequeñas empresas en el futuro económico del país. En estas décadas, deberíamos haber esperado una modernización acelerada a medida que las microempresas se expandían en espacios de trabajo independientes, pero la evidencia sugiere que este aspecto del desarrollo de las pequeñas empresas más bien se estancó durante los años neoliberales.

Tabla 8.3. Ubicación de los talleres con relación al domicilio del propietario, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Fuera del domicilio	91	47,5	184	61,9	208	63,6	182	57,6	173	68,1
Dentro del domicilio	100	52,5	113	38,1	119	36,4	134	42,4	81	31,9
Total	191	100,0	297	100,0	327	100,0	316	100,0	254	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	22,0670	4	0,0002
1975-1982	9,6763	1	0,0019
1982-1995	0,1827	1	0,6691
1995-2005	2,4352	1	0,1186
2005-2015	6,6278	1	0,0100
1975 y 2015	18,9244	1	0,0000

También podríamos haber esperado que, con la llegada del petróleo y el desarrollo de los mercados de bienes de consumo en el Ecuador, la tradicional relación artesano-cliente, que se cree que caracteriza a las unidades de producción familiar de los artesanos, disminuiría en importancia. Una vez más, los procesos no fueron como se esperaba. En el capítulo 7 establecimos ya que los clientes han sido siempre los principales consumidores de los artesanos y que los “intermediarios” nunca han sido particularmente importantes. No hubo evidencia de dependencia o subordinación de los artesanos al gran capital comercial. En la siguiente sección, investigaremos si esto también es cierto para las EBF y las EBD.

EBF y EBD y sus consumidores

Empresas basadas en la familia y su ruta al mercado

La teoría económica neoclásica esperaba que, en una economía en desarrollo, la relación histórica de las EBF artesanales con sus consumidores se caracterizara por las relaciones tradicionales dirigidas al cliente y que estas podrían deteriorarse con el desarrollo de una economía capitalista moderna (Lewis 1954; Fei y Ranis 1964). La teoría neoliberal esperaba también que este proceso fuera impulsado en función de las políticas de apoyo a la apertura de los mercados, a la reducción del papel del Estado en la economía y a la promoción del desarrollo microempresarial en una economía cada vez más mercantilizada (De Soto 1989). De hecho, a lo largo de estos 40 años, no hubo ningún cambio en la relación entre la estructura de la base de consumidores y el hecho de que las empresas tuvieran una base familiar o no (tabla A.8.1).

Durante todos los años, los “clientes” fueron, en gran medida, los consumidores principales tanto de EBF como de aquellas que no lo son. Estas últimas estaban más orientadas al cliente, el papel de los intermediarios había sido pequeño y en retroceso, y cuando se había recurrido a intermediarios, estos habían sido principalmente otros pequeños talleres y puntos de venta al por menor, antes que grandes empresas capitalistas. En solamente dos de esos años (1995 y 2005) hubo una relación

muy significativa entre el tipo de consumidores y el hecho de que las empresas fueran EBF o no. En ambos años, fueron aquellas empresas que no utilizan trabajo familiar las que tuvieron más probabilidades de participar de las relaciones tradicionales artesano-cliente y era mucho menos probable que tuvieran consumidores que compraran productos ya elaborados. En cambio, las EBF dependían más de los comerciantes informales para colocar sus productos en el mercado. Esto es lo contrario de lo que se esperaría de empresas artesanales tradicionales que utilizan a los trabajadores familiares y de las empresas no familiares.

Empresas a domicilio y su ruta al mercado

No había relación entre el tipo de consumidor y el hecho de que el taller estuviera situado o no en la casa (tabla A.8.2). La OIT, el Banco Mundial y otros han recalcado continuamente la importancia de los intermediarios para las empresas basadas en el domicilio y los “trabajadores a domicilio” (ILO 1996; Ferrán 1998; Jelin et al. 2000; Tomei 2000; World Bank 2003; Cunningham y Gómez 2004; WIEGO 2016). Lo que llama la atención de estos datos es el reducido y cada vez menor número de EBD que venden sus mercancías a través de intermediarios. En 1975, solamente el 14 % de los artesanos basados en el domicilio vendía sus productos a los intermediarios, quienes a su vez los vendían a los consumidores de productos o a otros puntos de venta al por menor. En el año 2005, solamente un artesano basado en el domicilio mencionó a los intermediarios y una década después hubo apenas tres que también lo hicieron.

La relación entre los artesanos y sus principales consumidores no es lo que la teoría sostiene. En cuatro de los cinco años de encuestas, no hubo relación entre los consumidores y la ubicación del taller (tabla A.8.3). Un pequeño y decreciente número de EBD vendía a través de intermediarios. Para la mayoría, no había relación entre la ubicación y el tipo de consumidores más importantes; en el único año en que hubo relación, fueron las EBD las que tuvieron *menos* probabilidades de vender al mercado tradicional de clientes que ordenaban productos a la medida. Contra todo pronóstico, el trabajo en casa aumentaba la probabilidad de que sus principales consumidores fueran *shoppers* que visitaban los talleres para adquirir los productos ya elaborados.

Encadenamientos horizontales: artesanos que trabajan entre sí

Hemos visto que los encadenamientos hacia adelante de los artesanos con empresas comerciales tienden a ser con otras microempresas. También preguntamos sobre las relaciones con otras empresas como parte del proceso de producción, es decir en qué medida trabajan para otros artesanos cuando están ocupados (integración horizontal) o producen bienes para el sector privado formal o el Estado (integración vertical). Una característica tradicional de la producción artesanal, derivada de su pertenencia a los gremios, es que los artesanos compartan su trabajo durante las épocas de mayor actividad. Durante períodos en los que tienen más pedidos de los que pueden manejar efectivamente, pedirán ayuda a sus colegas para producir los bienes demandados. Esta relación recíproca evita hacer una inversión en equipo y mano de obra que no podría sostenerse una vez entregado el pedido. Se trata de una relación de colaboración horizontal y recíproca, pero también es una estrategia a corto plazo que evita el riesgo a largo plazo.

Si los encadenamientos horizontales son una prueba del comportamiento artesanal tradicional y los verticales son característicos de la integración de productores en pequeña escala en una economía de mercado moderna, cabe esperar que las relaciones horizontales disminuyan con el tiempo. Sin embargo, cuando el mercado es inestable y el futuro es precario, el artesano puede decidir compartir en lugar de invertir.

En la versión neoliberal, cuando aumenta la demanda de los productos, los artesanos que tienen espíritu empresarial deben aprovechar esta oportunidad para ampliar sus negocios. El “hombre económico” debería perseguir el interés propio empleando inicialmente más mano de obra y luego invirtiendo los crecientes beneficios en nueva maquinaria. En una economía en desarrollo, debemos esperar que esto produzca un proceso permanente de crecimiento. Si esto no sucede, es debido a las regulaciones estatales, según la versión neoliberal. No deberíamos esperar que la colaboración entre artesanos aumente si la política neoliberal predomina; sin embargo, eso ocurre. El aumento de la colaboración a través del trabajo compartido entre 1982 y 2005 es muy significativo (tabla 8.4). Ahora cabe preguntarse si esto se repite en las EBF y en las EBD.

Tabla 8.4. ¿Los artesanos realizan trabajos para otros artesanos cuando estos están copados de trabajo?, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Sí	32	17,1	54	18,4	76	23,3	89	28,1	61	24,0
No	155	82,9	239	81,6	250	76,7	228	71,9	193	76,0
Total	187	100,0	293	100,0	326	100,0	317	100,0	254	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	11,9271	4	0,0179
1975-1982	0,1348	1	0,7135
1982-1995	2,2175	1	0,1365
1995-2005	1,9112	1	0,1668
2005-2015	1,2001	1	0,2733
1975 y 2015	3,0845	1	0,079
1982 y 2005	7,8935	1	0,0050

Las EBF y la colaboración horizontal

Si la colaboración horizontal evidencia el comportamiento tradicional de otra época, cuando los artesanos eran más cooperativos en lugar de competir en un mundo neoliberal, podríamos esperar que las EBF se comportaran de esta manera y que esta práctica disminuyera con el tiempo. En realidad, las EBF no fueron ni más ni menos colaboradoras que otras empresas (tabla A.8.4). Además, entre 1975 y 2015, no hubo cambios en la probabilidad de que las EBF compartieran su trabajo con otros artesanos cuando estaban ocupadas. Sin embargo, hubo un cambio significativo entre 1982 y 1995, los años de ajuste estructural, durante los cuales *aumentó* la proporción de artesanos de base familiar que trabajaban para otros artesanos. Este crecimiento de la actividad colaborativa de los talleres familiares se produjo precisamente cuando la situación de las empresas familiares era más precaria, cuando la ideología de la competencia neoliberal era más fuerte y cuando se promovía el espíritu competitivo a través de la apertura de la economía nacional al libre mercado.

Las EBD y la colaboración horizontal

También podríamos esperar que las EBD estuvieran más inclinadas a mostrar estas relaciones que aquellas que se encuentran fuera del domicilio. Sin embargo, este no fue el caso (tabla A.8.5). En ninguno de los años de las encuestas hubo una relación significativa entre la ubicación del taller y el hecho de que los empresarios trabajaran o no para otros artesanos cuando estaban ocupados; de hecho, en todos los años hubo una tendencia para que los talleres que *no* estaban basados en el domicilio tuvieran más probabilidades de realizar trabajos para otros artesanos.

Tampoco hubo cambios en la posibilidad de que, con el tiempo, las EBD trabajaran en colaboración con otros artesanos. Hasta el año 2005 hubo un aumento constante en la probabilidad de que trabajaran con otros (lo que produjo una variación significativa del orden de 0,05 en comparación con 1975), pero no hubo cambios significativos durante todo el período de estudio. Hubo una tendencia a aumentar la colaboración de EBD durante el período neoliberal, pero los resultados no fueron significativos en términos estadísticos.

Por tanto, los datos sugieren que la colaboración entre artesanos en su conjunto aumentó durante los años del neoliberalismo. No hubo relación entre la colaboración y el hecho de que el taller estuviera o no en la casa, aunque hubo una tendencia a que hubiera más colaboración entre ellos durante los años del neoliberalismo. Para las empresas familiares hubo un claro crecimiento de la colaboración horizontal durante los difíciles años del ajuste estructural. Las políticas neoliberales, que redujeron el papel del Estado y fomentaron la competencia de mercado libre entre las pequeñas empresas, coincidieron con la ampliación de la colaboración y la integración horizontal de las EBF.

Encadenamientos verticales: EBF, EBD y el sector formal

Algunos ejemplos de encadenamiento vertical son los casos en que los propietarios de microempresas proporcionan bienes o servicios al sector privado capitalista o al Estado. En la bibliografía los autores promueven que las empresas informales tengan más vínculos con el sector formal, como un medio para crecer. Como señalamos, la política que adopta este planteamiento tiende a suponer que hay pocos encadenamientos y que los que existen son beneficiosos o apoyan de alguna manera a las pequeñas empresas (Guha-Khasnobis et al. 2006; Loayza et al. 2006; ILO 2015). Empero, el concepto de trabajador dependiente basado en el domicilio sugiere que hay un límite al libre acceso empresarial al mercado, determinado por el poder de un gran contratista del sector formal (ILO 1996; Becker 2004; WIEGO 2016). Desde esta perspectiva, la relación tiende a ser de explotación. Habría que preguntar a estas dos formas de interpretación si los encadenamientos verticales son extensivos o no.

En el capítulo 7 señalamos que, al preguntar a los artesanos si sus servicios habían sido utilizados alguna vez por el sector formal, era mucho más probable que ellos hubieran afirmado haber tenido vínculos con el sector formal en el año 2015 a diferencia de 1975. Esto nos lleva a preguntarnos si habría alguna diferencia entre las EBF y las EBD, y si podríamos decir algo acerca de sus niveles de dependencia. ¿Qué importancia tiene el trabajo a domicilio dependiente para las EBF y las EBD?

A menudo se asume que las empresas familiares *más pequeñas* se beneficiarían por tener mayores vínculos con el sector formal, en tanto es menos probable que los hubieran tenido en un principio. También podríamos suponer que las empresas más grandes (que no sean EBF ni EBD) tendrían más probabilidades de tener estas relaciones con el sector formal. Sin embargo, la evidencia sugiere que las microempresas de los artesanos quiteños que emplean a mano de obra familiar han sido consistentemente *más* propensas a trabajar para el sector privado y/o el Estado que las que no son EBF. Por el contrario, las EBD tienen menos probabilidades que las que no lo son de trabajar para el sector formal.

En los casos donde existen estos vínculos, también se plantea la cuestión de su importancia para los artesanos. ¿Existen evidencias que apunten a una dependencia generalizada?

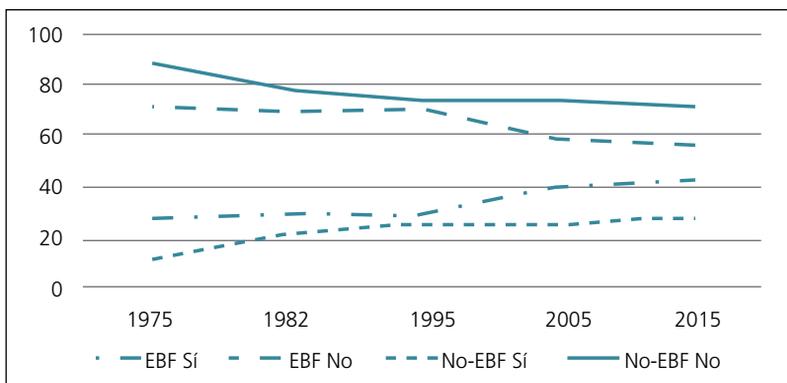
Puesto que estamos interesados en el grado de dependencia de los artesanos frente al sector privado, examinaremos los vínculos entre las empresas capitalistas formales, por un lado, y las empresas familiares y las empresas basadas en el domicilio, por otro. No obstante, en el caso de las EBF y las EBD, examinaremos en primer lugar sus vínculos con el sector formal, incluido el Estado, antes de pasar a las relaciones sociales de producción que implican los vínculos entre las empresas privadas formales y los talleres artesanales informales. Veremos un conjunto de relaciones complejo y dinámico, cuyas motivaciones incluyen una variedad de fuerzas sociales y económicas externas.

En el capítulo 7 avistamos que, de la totalidad de los artesanos, en cuatro de los cinco años, menos del 10 % señaló que trabajaba para el sector privado una vez al mes o más. Las EBF y las EBD tenían diferentes patrones de comportamiento, pero ninguna presentaba evidencias de relaciones cuya amplitud apuntaran a un estado general de dependencia. Existe una relación creciente con el sector formal, pero no hay las pruebas que justifiquen la calificación de los artesanos como “trabajadores basados en el domicilio dependientes” o “empresas de hogares” cuya contabilidad no se diferencia del presupuesto familiar.

EBF y el sector formal

Al comparar las EBF y las que no lo son, la diferencia en su relación con el sector formal fue estadísticamente significativa en tres de los cinco años (1975, 2005 y 2015) (tabla A.8.6 y figura 8.1). En 1975, la probabilidad de que los talleres que empleaban a mano de obra familiar realizaran trabajos para el sector formal fue dos veces la de las empresas no familiares. Entre 1975 y 2015, la proporción de las EBF que trabajan para el sector formal aumentó del 28 % al 43 %, un porcentaje superior en ambos años al de los artesanos en general. La mayor parte del crecimiento se produjo entre 1995 y 2005, pero en cada uno de los períodos entre encuestas el cambio no fue significativo. Esto podría interpretarse como que las EBF eran más dependientes del

Figura 8.1. Porcentaje de EBF y no-EBF que trabaja para el sector formal, 1975-2015

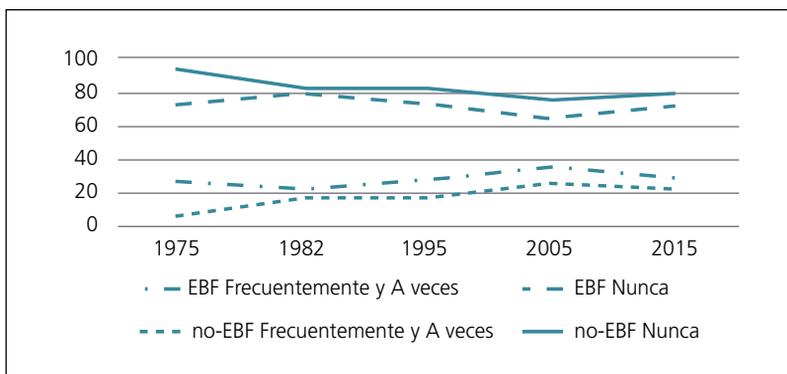


sector formal, pero si observamos las relaciones con el sector privado a lo largo del tiempo, podemos ver que la trayectoria de esta relación es más complicada.

EBF y el sector privado

Las empresas que empleaban mano de obra familiar y que dijeron que “a menudo” trabajaban para empresas más grandes (es decir, más de una vez al mes) era una proporción insignificante de la muestra total. Oscilaban entre el 2 % y el 7 % del total de artesanos (tabla A.8.7). Debido a su reducida magnitud, recodificamos las respuestas a la pregunta sobre si trabajaban o no para el sector privado entre las que sí lo hacían (a menudo y a veces) y las que no lo hacían. Luego, comparamos las EBF y aquellas que no lo son y comprobamos para ver lo que les sucedió a lo largo del tiempo (tabla A.8.8). Hay dos aspectos a tener en cuenta. Primero, los talleres basados en la familia fueron consistentemente más propensos a decir que trabajaban para el sector privado que las empresas que no eran EBF. Esto es contrario a lo que se esperaba. En segundo lugar, si observamos en estos años las diferentes trayectorias de las EBF y las que no son EBF, podemos ver que recorren caminos diferentes (figura 8.2). La probabilidad de que las EBF adviertan sobre sus vínculos con el sector privado ha cambiado poco a

Figura 8.2. Porcentaje de EBF y no-EBF que trabaja para el sector privado formal, 1975-2015



lo largo del tiempo, pero no ocurre lo mismo con las empresas que no lo son. Respecto a estas últimas, hubo variaciones significativas. En los años de la bonanza petrolera, hubo un crecimiento muy significativo de las empresas que no eran EBF y que trabajaban para el sector privado capitalista, que terminó con el ajuste estructural. Los crecientes vínculos de trabajo entre las empresas no familiares y el sector privado formal se estancaron entre 1982 y 1995. A lo largo de los 40 años de esa investigación, aumentó la probabilidad de que las empresas que no eran EBF dijeran que sí tenían vínculos con el sector privado, pero esto se frenó durante los años de ajuste estructural y desde entonces apenas se ha recuperado.

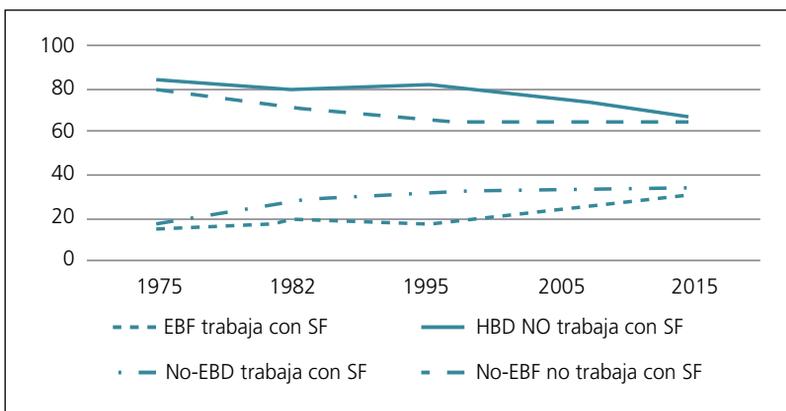
EBD y el sector formal

Tanto en las EBD como en las que no lo son hubo una tendencia al incremento del número de artesanos que trabajaban para el sector formal (figura 8.3). Sin embargo, existen diferencias muy pequeñas entre los dos tipos de talleres al principio y al final de la investigación que ocultan diferentes trayectorias a través del tiempo. En tres de los cinco años en los que realizamos la encuesta, *no* hubo ninguna relación estadística entre la ubicación del taller y el hecho de que realizaran o no trabajos para el sector formal (tabla A.8.9). En 1975 y 2015, solamente dos o tres

puntos porcentuales separaban estos tipos de talleres. En 1995, sin embargo, la diferencia era de 15 puntos porcentuales. Los que trabajaban para el sector formal no eran principalmente trabajadores basados en el domicilio. Las empresas que operaban fuera del hogar tenían unas dos veces la probabilidad de trabajar para el sector formal, lo que ponía en duda la idea de que los “trabajadores a domicilio”, que verdaderamente trabajan en sus casas como trabajadores basados en el domicilio, dependen particularmente de instituciones más grandes.

Entre 1982 y 1995, el porcentaje de EBD que trabajaba para el sector formal disminuyó mientras que aumentó el de aquellas que no lo eran. Para 1995 la diferencia entre estas dos fue muy significativa. Al final del período más intenso de ajuste estructural, fue mucho más probable que los talleres localizados fuera de los hogares de sus propietarios tuvieran vínculos de trabajo con el sector formal que los negocios localizados dentro del hogar. Por consiguiente, durante el período 1975-1995, las empresas que no eran EBD desarrollaron vínculos con el sector formal, mientras que en las EBD se produjeron muy pocos cambios a este respecto. Para 2005, una mayor proporción de las EBD y de aquellas que no lo eran trabajaban para el sector formal, aunque la diferencia entre los dos tipos de talleres seguía siendo significativa. No obstante, en el año 2015, el aumento de los talleres basados en el domicilio que

Figura 8.3. Porcentaje de EBD y no-EBD que trabaja para el sector formal, 1975-2015



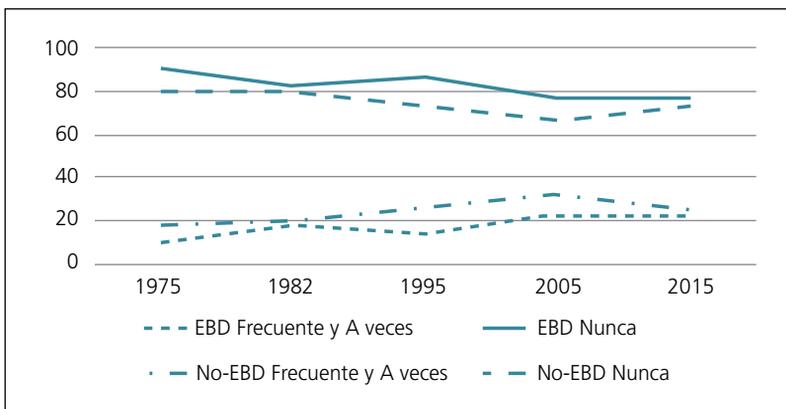
producían para el sector formal significó que no había relación entre su ubicación y el hecho de trabajar para organizaciones del sector formal. El resultado general de estos cambios supone una transformación muy significativa cuando se compara 1975 con el año 2015. El aumento constante de los encadenamientos verticales después de 1995 significa que el 33 % de las EBD tenía vínculos con el sector formal en 2015. Sin embargo, los supuestos sobre los trabajadores a domicilio dependientes se basan en su relación con empresas más grandes del sector privado.

EBD y el sector privado

Después de 1975, las empresas que “a menudo” trabajaban para la gran empresa privada tenían muchas más probabilidades de estar situadas *fuera* del hogar del propietario (tabla A.8.10). Sin embargo, en 1975, el porcentaje de artesanos basados en el domicilio y que decían trabajar para empresas más grandes más de una vez al mes representaba solamente el 2 % de la muestra y, en el mejor de los casos, en el año 2005, solamente el 4 % del total de artesanos.

La relación entre la ubicación y el trabajo para el sector privado formal varió en los diferentes años de la encuesta. Los artesanos cuyos talleres estaban fuera del hogar tenían sistemáticamente más probabilidades

Figura 8.4. Porcentaje de EBD y no-EBD que trabaja para el sector privado formal, 1975-2015



de señalar que trabajaban para el sector privado (figura 8.4), pero solamente en 1995 y 2005 hubo una diferencia significativa entre las EBD y aquellas que no lo eran (tabla A.8.11). La proporción de EBD que trabaja para el sector privado fluctúa a lo largo de los años, pero la tendencia es hacia una relación gradualmente creciente hasta el año 2005. No hay cambios significativos en ningún período entre encuestas, pero cuando se comparan 1975 y 2015, la diferencia es significativa. Casi todo el aumento del trabajo de las EBD para el sector privado ocurrió antes del año 2005 (valor $p = 0,0182$).

Dependencia del sector formal

Como consecuencia de esto, la evolución de la relación con el sector privado fue diferente en el caso de las empresas basadas en la familia y las empresas basadas en el domicilio:

- Las EBF tenían más probabilidades que las que no lo eran de trabajar para el sector privado, pero su participación no aumentó con el tiempo.
- Los vínculos de las empresas que no eran EBF con el sector privado aumentaron durante los años de bonanza petrolera y luego se estancaron.
- Las empresas que no eran EBD tenían más probabilidades de trabajar para el sector privado que las EBD. Estas empresas, que serían clasificadas como “trabajadores a domicilio” por la OIT y otros, tenían más probabilidades de trabajar fuera del hogar; en los años neoliberales esto fue muy significativo.
- Tanto las EBD como las que no lo eran se involucraron más con el tiempo. En el caso de las EBD, la diferencia entre 1975 y 2005 fue muy significativa.
- Para las empresas que no eran EBD, el cambio entre 1975 y 2005 fue significativo, pero hubo una disminución de los vínculos en los años 2005-2015.

Para explicar por qué estas relaciones tendrían que ser diferentes en cualquier momento y entender por qué evolucionarían en diversas

direcciones y modalidades, necesitamos comprender mejor lo que sucede con la variedad de actividades que componen la población de artesanos. La importancia de las empresas basadas en la familia o de las empresas basadas en el domicilio puede ser diferente para sastres y mecánicos, por ejemplo; habrá razones para entender cualquier variación a lo largo del tiempo. Lamentablemente, no es posible precisar las causas y consecuencias a partir de los datos de la encuesta, pero podemos identificar la relación evolutiva de los propietarios de los distintos tipos de talleres con la familia y el hogar (tablas A.8.12, A.8.13 y A.8.14).

Podemos observar, por ejemplo, que el 85 % de zapateros estaba ubicado en el interior de sus casas en 1975, pero en el año 2015, esta cifra se había reducido al 20 %. Al mismo tiempo, los zapateros que empleaban mano de obra familiar aumentaron del 20 % al 35 %. En el mismo período, el número total de zapateros disminuyó en un 86 % y se redujo del 22 % al 5 % de todos los talleres. A lo largo de los años, la estructura de la población artesanal cambió, lo que tendría un impacto en las cifras agregadas de EBF y EBD y, por lo tanto, en las relaciones con el sector privado. Se pueden identificar diferentes niveles y patrones dinámicos de vinculación con la familia y el hogar para todas las actividades artesanales cubiertas por la investigación. La estructura dinámica de la producción que se identificó en la tabla 3.2 ha influido en los datos agregados de los artesanos en su conjunto (tabla A.8.15).

Detrás de estas estadísticas hay un número indeterminado de elementos que influyen de manera diferente en los distintos tipos de actividades. En esta etapa, para las EBF y las EBD, no es posible desentrañar la importancia relativa de:

- el cambio de actividades dentro de los ocho oficios artesanales (por ejemplo, de pintores a marmoleros);
- la evolución de la tecnología productiva en diferentes esferas;
- los cambios culturales con relación al género y al empleo femenino;
- la variación de los regímenes fiscales (de manera que resulte ventajoso “emplear” al cónyuge);
- la relevancia de la toxicidad de los insumos y los temores sobre la salud (especialmente para los niños);

- la distribución geográfica de las viviendas (por ejemplo, la mudanza del centro histórico a inmuebles más espaciosos en el sur);
- las actividades de las autoridades municipales (como la patente, que da permiso a ciertos artesanos para trabajar en algunas zonas y edificios, pero no en otros);
- el nuevo valor que se da a la educación de los hijos de los artesanos;
- las redes sociales más amplias que pueden proporcionar acceso a diferentes tipos de consumidores;
- entre otros.

Todo ello afecta las relaciones sociales de producción en las microempresas, repercute en la relación entre el hogar y el lugar de trabajo e influye en las perspectivas de crecimiento y acumulación de las pequeñas empresas. Las relaciones sociales del hogar, la familia y el trabajo son mucho más complejas de lo que se supone. En el próximo capítulo examinaremos más detenidamente la importancia de las redes sociales de los artesanos más allá del hogar y el lugar de trabajo.

Capítulo 9

Las redes sociales¹ y el robo de capital social

El análisis de las organizaciones del sector informal tiende a concentrarse en las ideas políticas de los comerciantes ambulantes. Hasta hace poco, “la economía informal se consideraba incapaz de organizarse políticamente” (Meagher 2010, 46) “dejando las dimensiones políticas en gran medida sin analizar” (Lindell 2010a, 1). En consecuencia, “se sabe muy poco sobre la organización de la economía informal o las ideas políticas que informan o resultan de su relación con los gobiernos, los partidos políticos o con el trabajo organizado en la economía formal” (Jimu 2010, 100). Los analistas afirman que el actual interés y las nuevas perspectivas sobre las formas de expresarse en términos políticos por parte de las personas del sector informal se deben a la rápida informalización de la actividad económica y al crecimiento de la sociedad civil en América Latina, África y Asia. Se considera que la proliferación de asociaciones populares y la organización política de pequeños actores económicos informales son fenómenos nuevos. Al contrario, la organización política de los pequeños comerciantes y artesanos es anterior al concepto de sector informal (Middleton 1982, 2003).

¹ Utilizamos el concepto de redes sociales para referirnos a familias, amigos u organizaciones que comparten factores comunes de reciprocidad, destrezas manuales y confianza entre sí, a partir de relaciones sociales para la defensa de sus intereses y la promoción de su bienestar. No deben confundirse con aquellas estructuras formadas en Internet por personas u organizaciones que se conectan a partir de intereses o valores comunes.

Es alentador que la academia haya tomado en cuenta recientemente las organizaciones que afirman representar a los actores de la economía informal; sin embargo, se tiende a marginar la perspectiva histórica de la dinámica de las estructuras asociativas en las economías en desarrollo. En el caso de las pequeñas unidades de producción, existen paralelismos con las primeras organizaciones industriales de los países desarrollados, así como diferencias significativas (Middleton 1982). Sin embargo, el contexto moderno responde a la economía neoliberal y a los sistemas políticos que promueven el capitalismo de libre mercado.

En las décadas de los 1980 y 1990, el capitalismo lanzó un ataque directo a la capacidad organizativa de los trabajadores, lo que dio lugar a la reducción del nivel de organización laboral en los países en desarrollo (Petras y Veltmeyer 2001). A ello contribuyó la dramática expansión de los puestos de trabajo en el extremo inferior del espectro salarial, el desplazamiento de la industria manufacturera hacia los servicios, la introducción de nuevas tecnologías y otros cambios en la economía mundial. Se pensó que tanto los trabajadores por cuenta propia como los subempleados y aquellos económicamente marginados no tenían una predisposición natural a la acción colectiva, como se evidenciaba en la fuerza de trabajo del gran sector capitalista de la economía. Esto motivó a algunos autores a argumentar que los trabajadores informales carecen de capacidad organizativa (Castells y Portes 1989), una opinión que reflejaba la visión negativa de Marx sobre el lumpenproletariado.

Los indicios sobre esta creciente masa de trabajo informal contribuyeron a que los académicos consideraran que este segmento de la fuerza laboral no tenía antecedentes de organización económica y política. Siguiendo a Marx y a los neomarxistas latinoamericanos como Nun (1969, 2000), Petras y Veltmeyer (2001, 85-6) vieron a los trabajadores informales como el “ejército industrial de reserva”, que socava a los trabajadores organizados. En esta perspectiva, los artesanos y otros trabajadores de microempresas se consideraban parte de este excedente. El ajuste estructural creó una mayor precariedad, irregularidad, informalidad, reducción de puestos de trabajo en el sector formal de la producción y decadencia del proletariado industrial. Se consideró que los trabajadores informales, carentes de capacidad organizativa y de motivación, contribuían a presionar a la baja los salarios y las condiciones del trabajo asalariado industrial.

Sin embargo, la relación entre el trabajo asalariado industrial, los propietarios de empresas informales y el trabajo asalariado en microempresas es más complicada de lo que sugiere este enfoque. De hecho, hay una larga historia de pequeños productores que se aliaron con la clase obrera industrial. Los artesanos participaron en las luchas obreras del siglo XIX en Europa y en la creación de la Primera Internacional que se ocupó de cuestiones tanto económicas como políticas. Este “estrato de artesanos en gran parte autodidactas y especializados” con su propia cultura, junto con intelectuales abiertos a ideas democráticas y socialistas, “proporcionó la base para las organizaciones obreras locales, nacionales e internacionales” (Waterman 2001, 17-8). Los talleres artesanales de artes gráficas fueron los vehículos para la difusión de ideas sobre la necesidad de la organización del trabajo y de la actividad política asociada. Al imprimir folletos escritos por intelectuales artesanos y otros, difundían información y nuevas ideas de la época.²

Para comprender la historia y la posición contemporánea de las organizaciones que afirman representar a los trabajadores informales y la forma en que estas organizaciones están conectadas con otras estructuras e instituciones de la sociedad, es importante distinguir entre comerciantes informales y productores de bienes y servicios. Estos grupos suelen estar interrelacionados a través de sus actividades económicas, pero tienden a ser organizativamente distintos. Por lo tanto, es imprescindible tratarlos por separado en primera instancia. Los comerciantes propenden a organizarse en torno a espacios locales, mientras que los pequeños productores se constituyen generalmente en torno a las destrezas manuales que poseen.

Para los vendedores ambulantes, la inmediatez de la calle tiene primacía organizativa mientras que para los comerciantes con puestos en el mercado el lugar de paso alrededor del puesto de venta suele ser su prioridad (Middleton 2003). Las relaciones entre organizaciones se construyen a partir de estas unidades espaciales básicas que abarcan un merca-

² Estos medios de comunicación fueron el equivalente al Internet de entonces; ahora han sido rebasados por las nuevas tecnologías de impresión y reproducción, primero por las fotocopiadoras y luego por las computadoras personales y las impresoras de escritorio baratas conectadas a la World Wide Web (WWW). La historia de la organización de estos artesanos es bien conocida en el Reino Unido y otros países desarrollados, pero es muy poco conocida en el mundo en desarrollo.

do, un distrito de la ciudad y, ocasionalmente, la misma ciudad. Lindell (2010b, 1) argumenta que “nuestra comprensión de la política de la informalidad se ha visto obstaculizada por opiniones profundamente arraigadas que tienden a negar la posibilidad de que las personas de la economía informal puedan actuar de acuerdo a sus propios intereses”. Al considerarlos rara vez como actores políticos, estas interpretaciones dejan poco espacio para la acción autónoma o la resistencia entre los trabajadores informales. Se dice que las limitaciones en la organización incluyen la falta de liderazgo, de recursos materiales y de conexiones políticas (Lindell 2010b). Empero, las subjetividades políticas de los trabajadores informales no muestran un solo objetivo de clase. Muchos tienen diferentes posiciones de clase al mismo tiempo y/o en diferentes momentos, y se mueven a través de los límites de clase. Las divisiones, los límites y las jerarquías no son fijos o permanentes, experimentan varios tipos de injusticia y conflicto, tienen identidades múltiples y fragmentadas y sus reclamos son negociados e impugnados: “Las identidades colectivas de los trabajadores informales organizados no están predeterminadas ni son estables, sino que se construyen y reconstruyen continuamente a través de múltiples luchas y relaciones en respuesta a un cambio social más amplio” (Lindell 2010b, 14).

Los trabajadores del sector informal también pueden unirse con otros aliados, por ejemplo, el movimiento por la tierra en el caso de Kenia (Lindell 2010b, 21) o el movimiento indígena en el caso del Ecuador (Middleton 2003). En algunos casos sus redes se extienden más allá de las fronteras nacionales. Las ONG internacionales han tenido un papel en la organización de los comerciantes ambulantes, a nivel tanto local como internacional. Sin embargo, se plantea la cuestión de la sostenibilidad de estas organizaciones de comerciantes sin el apoyo activo de las ONG internacionales; no está claro cuál es su aporte en términos tangibles para la masa de trabajadores informales. Otra cuestión importante es si las asociaciones informales “proporcionan un mecanismo eficaz de expresión política” (Meagher 2010, 47), pero esto plantea la pregunta: ¿qué significa “eficaz”? Podría referirse a la capacidad de los actores del sector informal para lograr sus objetivos. Pero existe el peligro de que estemos tratando de comparar los resultados políticos con objetivos que estas organizaciones nunca han pretendido. Cuando los académicos

discuten la “organización política efectiva dentro de la economía informal” (Meagher 2010, 47), es importante evitar que los académicos o las ONG definan lo que esto podría significar.

El debate sobre la eficacia de la organización política también suele suponer que el sector informal es homogéneo, que sus integrantes tienen un interés económico común, que puede encontrar una expresión política a través de la organización de sus miembros y que tiene objetivos políticos articulados y distintos por los cuales estas organizaciones pueden hacer oír su voz. No obstante, en el Ecuador se observa que el sector informal no es políticamente homogéneo, que puede tener alianzas con diferentes partidos políticos, las cuales pueden ser transitorias, y que puede haber diferencias basadas en la religión, la etnia y la conciencia de clase. Estas diferencias pueden conducir a un conflicto violento entre los trabajadores del sector informal (Middleton 2003; Zaidi 2019).

Tanto los artesanos como los comerciantes en el Ecuador podrían considerarse políticamente activos, pero el hecho de que sean o no “efectivos” depende de su capacidad para alcanzar objetivos tanto a corto como a largo plazo, según cómo los definan estas organizaciones. Como veremos, las organizaciones no son representativas de todos los trabajadores informales y los intereses de algunos quedan excluidos por los logros de otros. Estas organizaciones son usurpadas por parte de la élite (Reno 2002), lo que lleva a la fuerza de trabajo informal a cuestionar el valor y la legitimidad de las organizaciones que dicen representarlos.

Gremios de artesanos y capital social

Uno de los principales problemas de los recientes debates sobre el sector informal es que se ignora la condición estructural de la fuerza de trabajo informal y, más allá de las relaciones formales-informales, la posición social de este segmento de la fuerza laboral no está claramente identificada con relación a otros grupos de la sociedad. Es sabido que el sector es heterogéneo, pero se subestiman los intereses en conflicto dentro del sector y entre los trabajadores del sector informal y otros sectores.

El trabajo en barrios ilegales identifica una comunidad con intereses basados en las necesidades de supervivencia idénticas dentro de

límites sociales y geográficos específicos. Las actividades organizativas conexas se examinan en el contexto de la política estatal orientada a la satisfacción de esas necesidades y con relación a los intereses de los dueños de la tierra u otros grupos con reivindicaciones similares sobre los recursos limitados del Estado. Al analizar la forma en que las comunidades pobres pueden acceder a esos recursos escasos y mejorar su bienestar, el concepto de capital social ha proporcionado un importante punto focal teórico (Putnam 1993, 2000; Fukuyama 1995). Es un concepto controvertido, con una variedad de significados para diferentes autores (Middleton et al. 2005). El Banco Mundial define al capital social como la capacidad de los individuos de obtener beneficios resultantes de la pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales (World Bank 2001, 128). Brown y Lyons (2010, 33) utilizan el concepto para referirse a las asociaciones de comerciantes ambulantes formalmente establecidas y lo definen como “las redes sociales basadas en las normas, la reciprocidad y la confianza entre sus miembros”. Algunos autores han utilizado una definición similar (Carr y Chen 2002), mientras otros han ampliado el concepto para abarcar las relaciones de producción e intercambio (Lyons y Snoxell 2005). La popularidad del concepto ha llevado a algunos autores a esperar demasiado de las redes sociales o del capital social. Meagher, por ejemplo, trata de explicar “por qué las redes sociales no han logrado promover el desarrollo económico en África”; de entender “los fracasos en el desarrollo de las redes de empresas informales”; y mostrar cómo “la proliferación de redes sociales no ha logrado hacer frente a los desafíos de la reforma económica y la globalización” (Meagher 2006, 553-4). Tal vez se espera demasiado de las redes sociales, pero su premisa básica, de que “las redes sociales no han promovido el desarrollo económico en África” (Meagher 2006, 556), carece de pruebas que apoyen esta afirmación. No está claro por qué debemos esperar que las redes sociales promuevan el desarrollo económico, cuál sería la evidencia que pruebe esta afirmación y cómo podríamos medir su impacto. Una contribución más modesta, pero no menos importante, es la identificada por Zaidi (2019), que muestra cómo los comerciantes callejeros utilizan el capital social para negociar sus estructuras políticas y los conflictos étnicos en Karachi.

El Banco Mundial clasifica las redes sociales en tres tipos de capital social dentro y entre comunidades (World Bank 2001, 128):

- Los fuertes lazos que conectan a los miembros de la familia, vecinos, amigos cercanos y socios del negocio pueden ser llamados *capital social articulador*. Estos lazos conectan a personas que comparten características demográficas similares.
- Los débiles lazos que conectan a las personas de diferentes orígenes étnicos y ocupacionales se pueden denominar como *capital social puente*. El capital social puente implica conexiones horizontales con personas con un estatus económico y un poder político similares. Sin embargo, una teoría del capital social que se centre solo en las relaciones dentro de las comunidades y entre ellas es susceptible de ser criticada por ignorar el poder.
- Una tercera dimensión, *capital social vinculante*, consiste en los vínculos verticales entre los pobres y las personas que ocupan puestos de influencia en las organizaciones formales (por ejemplo: bancos, oficinas de extensión agrícola, policía). Esta dimensión recoge una característica adicional de vital importancia en las comunidades pobres: que sus miembros suelen quedar excluidos –por la discriminación manifiesta o la falta de recursos– de los lugares donde se toman las principales decisiones relativas a su bienestar.

Los artesanos tienen una historia de relaciones sociales fuera del lugar de trabajo que se remonta a la época medieval. Sus gremios son ejemplos históricos de relaciones sociales horizontales para la defensa de sus intereses y la promoción de su bienestar. Sin embargo, cuando fueron transportados al Nuevo Mundo, los gremios se utilizaron para coaccionar a los artesanos e imponer la voluntad de la élite colonial gobernante. En los casos en el mundo en desarrollo donde existen organizaciones artesanales semejantes hoy en día, por ejemplo, una asociación de sastres, estas pueden verse como ejemplos de gremios con *capital social articulador* que conectan a personas con características demográficas y económicas similares. Si las redes conectan a los artesanos de diferentes grupos ocupacionales o gremios, como sastres y zapateros, que podrían unirse, por ejemplo, para oponerse a los planes municipales de renovación y reubicación,

estas relaciones podrían considerarse como *capital social puente*; es decir, conectan a personas con diferentes antecedentes profesionales a través de organizaciones locales que están conectadas horizontalmente. No obstante, estas organizaciones constituyen la base para la creación de un sistema jerárquico de federaciones provinciales y nacionales. Cuando estas federaciones se unen en una organización como la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) estaríamos frente a un *capital social vinculante* que da la oportunidad al sastre, por ejemplo, para conectarse individualmente con el gobierno nacional y el núcleo del poder. Sin embargo, desde la época colonial hasta la actualidad, los gremios también se han convertido en medios para ejercer el poder desde las alturas.

Este nivel jerárquico creado de las organizaciones coloca a los artesanos en el centro de la política del poder nacional e internacional. Como mano de obra organizada, cuyo epígrafe como clase social está en disputa debido a la relación maestro-operario al interior de los talleres, los artesanos han sido un componente importante de los movimientos democráticos locales y de la lucha por el poder.

Cuando se analiza a los pobres urbanos como una fracción de la fuerza de trabajo, se suele suponer que lo que es bueno para ellos está intrínsecamente ligado al bien de la sociedad en su conjunto o, alternativamente, que sus necesidades e intereses son los mismos que los del trabajo asalariado en el sector capitalista. El supuesto de la teoría del capital social es que las relaciones en cuestión son positivas y que mejorarán el bienestar de las comunidades donde se encuentran, pues un mayor nivel de capital social aumentará el nivel de vida de las comunidades más pobres.

Si se considera que la membresía a una asociación de artesanos es un ejemplo de capital social, se asume que estas relaciones mejorarán el nivel de vida de los miembros a través de la expansión de actividades mutuamente beneficiosas en campos como la salud y el bienestar. Además, se piensa que los artesanos que participan aumentarán la rentabilidad y mejorarán aún más los ingresos y el bienestar de todos los artesanos. Esto se logrará mediante su colaboración en las asociaciones y la presión al gobierno para obtener beneficios económicos, como el otorgamiento de subsidios preferenciales a las importaciones y la flexibilización de las regulaciones laborales. Los gremios de artesanos negocian con aquellos

que ostentan el poder, con éxito o no, para obtener ventajas sociales y económicas que no están al alcance de otros sectores de la sociedad.

Se trata de una visión integrada de los artesanos como grupo social, que acepta que existe competencia entre ellos en el mercado. La competencia en el mercado no excluye los intereses comunes en torno a los cuales se pueden organizar, de la misma manera que se organizan los empresarios capitalistas. Sin embargo, nadie pensaría que organizaciones como la Confederación de la Industria Británica o la Federación de Ingenieros Empresarios del Reino Unido sean una muestra de capital social. Es más probable que estas organizaciones sean consideradas en términos de clases sociales, como representantes de los dueños del capital.

Los gremios de artesanos se diferencian de las federaciones patronales capitalistas en tanto incluyen entre sus miembros a los operarios calificados. Se supone, por lo tanto, que representan a todos los artesanos (aquellos por cuenta propia, los empleadores y los trabajadores) en la consecución de intereses comunes. También se supone, de acuerdo con la teoría del capital social, que la pertenencia a los gremios se basa en relaciones sociales que mejorarán el nivel de vida. De hecho, el atractivo de la membresía se basa en esto. Los artesanos pueden estar orgullosos de sus oficios, como hemos señalado antes, pero también pueden considerar sacar provecho de la afiliación a sus asociaciones, sobre todo porque tienen que pagar por ella. Por lo tanto, debemos suponer que, si la membresía no mejora el bienestar material de los artesanos, estos no se adherirán o, si la influencia de su asociación disminuye, dejarán de ser miembros.

La teoría del capital social asume que las relaciones en cuestión son beneficiosas. La suposición de que los gremios son asociaciones de beneficio mutuo y pueden considerarse ejemplos de capital social refuerza la suposición adicional de que el aumento del número de sus miembros mejorará el bienestar de los artesanos. Pero, ¿qué sucede si las relaciones entre los propietarios de pequeños talleres y los trabajadores asalariados no son favorables para la mayoría del sector ni apoyan las políticas y actividades que mejorarían los ingresos de esa mayoría? Las relaciones involucradas podrían ser beneficiosas para maestros de un pequeño taller, pero no para sus trabajadores y aprendices. Si la afiliación ayuda

a mantener bajos los costos de los salarios y apoya la explotación del trabajo asalariado mediante la exención de los beneficios del Código del Trabajo, como ha sido el caso en el Ecuador, estas organizaciones ya no estarían basadas en el beneficio mutuo. Se convertirían en explotadoras de la mayoría de artesanos.

Otro supuesto de la bibliografía, que a menudo no se menciona, es que el desarrollo de organizaciones representativas de los trabajadores es un proceso evolutivo unidireccional que se desarrolla de manera uniforme como el resultado necesario del crecimiento industrial.³ En el caso de las sociedades con una importante mano de obra artesanal en la manufactura, se piensa generalmente que se repetirá el proceso de transición británico desde la organización gremial a través de asociaciones de beneficio mutuo hasta el sindicalismo moderno. Sin embargo, en los países en los que el desarrollo de la manufactura se ha visto afectado por la relación histórica de la estructura local de producción con la dinámica del sistema capitalista mundial, hay razones para sospechar que la evolución de la organización de los trabajadores también debería verse afectada.

En el capítulo 2 vimos que, bajo el título de “economía informal”, los organismos internacionales agrupan a trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores de pequeñas empresas irregulares y trabajadores asalariados de las empresas capitalistas que no pueden acceder a los beneficios que deberían corresponderles en virtud de su empleo en el sector capitalista. La falta de acceso a salud, bienestar y otros beneficios es lo que los identifica. Sin embargo, los antecedentes históricos y las actuales posiciones estructurales de los artesanos, ya sean propietarios de talleres o jornaleros asalariados, son diferentes a los de los trabajadores fabriles; esto se expresa en diferentes formas de organización. Los artesanos tienen diferentes tipos de encadenamientos horizontales de aquellos creados a través de los sindicatos de trabajadores fabriles. En ciertas coyunturas históricas, los artesanos y los trabajadores de fábricas han tendido a unirse, mientras que, en otras ocasiones, debido a intereses en conflicto, se han enfrentado entre sí.

³ Excepto cuando son totalmente reprimidos por los gobiernos neoliberales en nombre del libre mercado, como ocurrió en Chile durante el gobierno de Pinochet.

Redes de artesanos y sindicatos

En el Ecuador durante la mayor parte del siglo XX, además de los gremios, había una gran cantidad de organizaciones que competían por la adhesión de los artesanos. Había federaciones, asociaciones y cámaras que reclamaban su legitimidad a través de la vinculación con la Ley de Defensa del Artesano (Ley de Defensa) o la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía (Ley de Fomento) (Gobierno del Ecuador 1953, 1965). Además, había sindicatos como la Confederación de Trabajadores del Ecuador (CTE) de orientación marxista, la Confederación Ecuatoriana de Obreros Católicos (CEDOC) y la Confederación Ecuatoriana de Organizaciones Sindicales Libres (CEOSL), patrocinada por la CIA. Estos sindicatos estaban en el centro de la lucha por el poder en el Ecuador y cada uno de ellos afirmaba representar a la población trabajadora en su conjunto. Tenían sus bases en diferentes segmentos de la clase obrera y fueron impulsados por diversos intereses nacionales y extranjeros (Middleton 1982).

Además, los gremios de artesanos, cada uno basado en sus destrezas y agrupados en federaciones regionales y nacionales, como la JNDA y las cámaras de artesanos provinciales y nacionales, formaban parte de la misma lucha por el poder político. La competencia por la lealtad de los artesanos y de sus votos en las elecciones nacionales y locales atrajo el interés de otras organizaciones nacionales, como los partidos políticos y las organizaciones patronales, así como de intermediarios del poder internacional, por ejemplo: los Estados Unidos y sus aliados, la Unión Soviética y la Iglesia católica.

La aparentemente interminable competencia por el apoyo racional y emocional de los artesanos se ha visto complicada por la estructura de clases del Ecuador y la cultura de independencia asociada a este grupo de trabajadores. Hemos visto que la macroeconomía del siglo XX en Ecuador se caracterizó por el fin de la dominación por formas de agricultura tradicional, de carácter semifeudal en la Sierra y de agroexportación en la Costa, hacia la dependencia de las exportaciones petroleras y el desarrollo de sistemas capitalistas de manufactura y servicios. En este proceso, el conflicto de clases ha sido endémico, pero su naturaleza ha cambiado constantemente y las alianzas de clase

han fluido a medida que la macroestructura ha cambiado. En el contexto de los cambios en la macroeconomía, la relación de los artesanos con los elementos dinámicos del sistema en transformación y con el desarrollo de la configuración de clases ha estado condicionada por una variedad de pequeños empleadores, de trabajadores por cuenta propia, de jornaleros asalariados y de aprendices. Las relaciones entre estos diferentes tipos de artesanos tienen sus propias contradicciones inherentes.

Como expusimos brevemente en el capítulo 3, las actuales federaciones de artesanos se han desarrollado a partir de los gremios coloniales, pero con sus propias trayectorias históricas, sus perfiles de membresía en evolución, su lugar singular en el sistema social, político y económico nacional, y su relación específica con el capital internacional. El control de calidad siempre ha sido un tema para los gremios, cuyas calificaciones de acreditación son el pasaporte a los beneficios que se derivan para los empleadores artesanales. La acreditación y las destrezas profesionales, sin embargo, no han impedido que quienes no son artesanos se hagan cargo o establezcan talleres llamados “artesanales”. Los gremios también han ido evolucionando y representan cada vez más a los propietarios de pequeñas empresas capitalistas.

El desarrollo histórico de los gremios artesanales en el Ecuador ha tenido ocho aspectos, algunos de los cuales se han ido superponiendo en diferentes fases de la historia social, política y económica del país. Estos son:

- la imposición colonial de gremios;
- la independencia poscolonial y libre mercado;
- la aparición de asociaciones de beneficio mutuo;
- la colaboración en el crecimiento de los sindicatos;
- el conflicto de carácter material entre maestros de pequeños talleres y sindicalistas asalariados;
- el conflicto de carácter ideológico con los sindicatos, en el que los artesanos eran aliados del Estado y la Iglesia en actividades anticomunistas;
- el surgimiento como representantes de pequeñas empresas capitalistas;
- la formalización bajo el Código del Trabajo reformado por el gobierno de Correa.

En el capítulo 3 vimos cómo se desarrolló la relación entre los artesanos y sus gremios. En resumen, podemos decir que la relación entre los artesanos y la estructura socioeconómica en general siempre ha estado condicionada por la inserción de la economía local en el sistema capitalista mundial. Esto se remonta a la época colonial, cuando el sistema de gremios se trasladó de España a las colonias como órganos del Estado colonial. Se desarrollaron en hermandades religiosas y, en la segunda mitad del siglo XIX, se crearon asociaciones de beneficio mutuo, que se convirtieron en los precursores del movimiento sindical de principios del siglo XX. En tanto se desarrollaban los sindicatos, empezaron a surgir diferencias fundamentales entre los intereses de artesanos y trabajadores asalariados de las fábricas: las necesidades básicas de consumo popular se satisfacían mediante una estructura de fabricación en dos niveles, en la que las empresas capitalistas producían las materias primas para la producción artesanal. A medida que aumentaban las exigencias de los sindicatos para conseguir mayores salarios en las fábricas, eso repercutía en los costos de los insumos artesanales. Esta contradicción hizo que fuera relativamente fácil para políticos, sacerdotes e intelectuales conservadores promover el enfrentamiento de las organizaciones artesanales con el movimiento sindical (Jaramillo 1962; Elliot 1970; Hammerly 1973; Saad 1974; Hurtado y Herudek, 1974; Moreano 1975; Hurtado 1977; Robalino 1977).

De los años 1930 a los 1970, los políticos lucharon por influenciar, organizar y obtener el apoyo de las organizaciones de artesanos. A principios de los 1930, José María Velasco Ibarra y varios intelectuales conservadores participaron activamente en la promoción del Centro de Trabajadores Católicos, organización que se convirtió en la base de la respuesta de la Iglesia católica y el Partido Conservador a lo que se consideraban “el avance comunista” (Hurtado y Herudek 1974, 69; Middleton 1982). En la Sierra, las asociaciones de artesanos se unieron inicialmente para formar la Confederación Ecuatoriana de Obreros Católicos (CEDOC) en 1938 (Middleton 1982). Ese mismo año, la Confederación de Trabajadores del Ecuador (CTE), junto con los intelectuales marxistas, se movilizó para que se aprobara el Código del Trabajo que regula las relaciones entre empleadores y trabajadores. La CEDOC estaba dominada por la Iglesia y cada organización dentro de ella tenía a

un sacerdote como asesor (Saad 1974, 37-8). La CTE estaba controlada por el Partido Comunista del Ecuador, vinculado a la Unión Soviética. En el contexto del espectro político ecuatoriano, las propuestas del Primer Congreso de la CEDOC eran progresistas antes que reaccionarias; a pesar de que la CTE era básicamente un sindicato que representaba a trabajadores asalariados, seguía velando por los intereses del maestro del pequeño taller (Saad 1974, 52, 64).

En la década de los 1970, los intelectuales cercanos a la CEDOC sostenían que el pensamiento tradicional de los artesanos los acercaba a las ideas del Partido Conservador y que el catolicismo que ambos compartían era un vínculo fundamental (Hurtado y Herudek 1974, 80). No obstante, esta interpretación idealista no se sustenta por sí sola. La contradicción estructural, entre el pequeño propietario de taller y el asalariado industrial que produce insumos para los artesanos, proporciona una sólida razón de peso para la alianza conservadora-artesanal. Estas diferencias fueron explotadas por las fuerzas conservadoras que organizaron a los artesanos en contra del trabajo asalariado. No fue hasta que este último adquirió mayor poder en una CEDOC en expansión que las dos organizaciones sindicales opuestas pudieron encontrar un terreno común.

La posición de la CEDOC cambió con su evolución en los 1950 y 1960, ya que amplió su base para acoger a más trabajadores industriales. La influencia de la Iglesia disminuyó y la Confederación adoptó una perspectiva ideológica diferente, basada en el “humanismo cristiano”, la lucha de clases y algunos objetivos socialistas (Hurtado y Herudek 1974, 73). En 1962, el año en que un golpe de Estado patrocinado por la CIA destituyó al gobierno democráticamente electo de Carlos Julio Arosemena, se creó la Confederación Ecuatoriana de Organizaciones Sindicales Libres (CEOSL) bajo los auspicios de la American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO), la Agency for International Development (AID), la CIA y el agregado laboral de la Embajada de los Estados Unidos. La CEOSL organizó principalmente a los trabajadores urbanos del comercio y los servicios, pero también siguió el mismo camino de radicalización que la CEDOC. En 1971, los tres sindicatos se unieron por primera vez en una marcha para celebrar el Primero de Mayo.

A lo largo del siglo XX, el control de los gremios de artesanos fue un aspecto esencial de la lucha por el poder en el Ecuador. El capital

social de los artesanos era un instrumento de poder y control, así como un medio para lograr beneficios para los miembros de la federación. Esta lucha por el poder dio lugar a dos leyes contradictorias que han sido constantemente actualizadas. En primer lugar, en 1953, la Ley de Defensa otorgó protección y beneficios a la Confederación Nacional de Artesanos Profesionales del Ecuador y creó la JNDA. En segundo lugar, en 1965, la Ley de Fomento, que tenía la intención de promover el desarrollo de empresas capitalistas modernas a partir de talleres artesanales tradicionales, creó las cámaras de artesanos provinciales y nacional bajo el control del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, MICEI, (Gobierno del Ecuador 1953, 1965). En la pugna entre la tradición y la modernidad, sobre la cual volveremos a hablar con más detalle en el próximo capítulo, la Ley de Fomento no pudo superar el principal aliciente de la Ley de Defensa, que era la liberación de los propietarios de talleres de las obligaciones que el Código del Trabajo imponía a los empleadores.

Apropiación capitalista de las organizaciones de artesanos

A principios de la década de los 1970, a pesar de su falta de adhesión, el Estado reconoció a las cámaras como representantes legítimos de los artesanos ecuatorianos. En ese momento, no había ninguna diferencia ideológica entre los dos sistemas de organización de los artesanos: se ocupaban principalmente de la “transformación en pequeña industria” de los talleres artesanales (Middleton 1982). El debate principal fue acerca de cuál sería la ley que daría mayor apoyo a este objetivo, un debate que dio lugar a un conflicto sobre qué sistema de organización representaba realmente a los artesanos. Los artesanos preferían a las federaciones y la Ley de Defensa, sobre todo por su condición de “maestros de pequeños talleres”. La Ley de Defensa eximió al maestro de pequeños talleres de las responsabilidades de otros empleadores hacia sus trabajadores asalariados en virtud del Código del Trabajo y la Ley de Seguridad Social. La ventaja que esto suponía llevó a las pequeñas empresas capitalistas a reclamar el estatus de artesanos según la ley, con la complicidad de la JNDA.

Los dirigentes de los joyeros sostuvieron que incluso los comerciantes se hacían pasar por artesanos⁴ y el director de la Sección de Artesanía del Ministerio de Previsión Social señaló que muchos de los grandes maestros artesanos habían solicitado que se les clasificara como educadores, que capacitaban en una profesión, con el fin de mantenerse al margen de la legislación laboral.⁵ Los gremios, que antes se consideraban representantes de todos los artesanos, ahora protegían los intereses de los empleadores contra las demandas de su fuerza de trabajo.

A lo largo de este período, después de la promulgación de la Ley de Fomento, en el contexto de la promoción gubernamental de un programa de desarrollo basado en las teorías de modernización que prevalecían en ese momento, las preocupaciones y perspectivas de las organizaciones de artesanos también se transformaron. Hubo un cambio gradual en las demandas de las organizaciones para reflejar las necesidades de la pequeña industria. En este proceso, la Junta de Defensa actuó conforme a los intereses de los pequeños capitalistas que habían consolidado su dominio sobre los gremios. Esto no solo condujo a un creciente conflicto entre los intereses de los maestros de pequeños talleres y la mano de obra que empleaban, sino que los productores por cuenta propia y los operarios también se encontraron sin representación. La CTE intentó intervenir en el espacio organizativo, pero los trabajadores por cuenta propia y los operarios no tenían una organización que representara sus intereses. Su capital social se vio disminuido y la mano de obra artesanal tenía poca protección contra los abusos.

Hasta 1973, un tema importante de las organizaciones de artesanos había sido la calidad y el suministro de materias primas, junto con la falta de capacitación y de facilidades de crédito (Middleton 1979, 240). Sin embargo, en 1974, este tipo de demandas de los gremios había disminuido y el nuevo énfasis se estaba poniendo en la expansión de las empresas individuales a través del aumento de los límites máximos de ventas e inversión. La expansión de los artesanos en pequeñas industrias ha sido siempre uno de los principales objetivos de estos pequeños productores, pero en 1971, cuando la Ley de Defensa estaba siendo revisada

⁴ *El Comercio*, 5 de noviembre de 1972.

⁵ *El Comercio*, 5 de diciembre de 1972.

por los artesanos, el concepto de “clase artesanal” era muy importante en las declaraciones de las federaciones.⁶ El presidente de la Federación de Artesanos de Pichincha afirmó que la comisión especial creada para redactar la nueva ley hizo una clara demostración de conciencia de clase, dejando de lado todas las actitudes y sentimientos personalistas.⁷ El mismo líder artesanal dijo que estar en contra de la nueva ley sería no demostrar ningún sentido de clase,⁸ y la nueva ley propuesta incorporó el concepto de “clase artesanal” en su texto.

Sin embargo, la idea del desarrollo de clase como tal desaparecería del lenguaje oficial de los artesanos después de 1972. En su lugar, el planteamiento de la evolución de los artesanos hacia la pequeña industria hacía cada vez más hincapié en las necesidades de los productores capitalistas más grandes. Esto aumentó la presión para que se elaborara un tipo de legislación que ayudara al desarrollo de unos pocos productores que habían dejado de ser artesanos en el estricto sentido desde hacía mucho tiempo. La Junta de Defensa comenzó a actuar con bastante claridad a favor de los intereses de estos pequeños capitalistas, lo que se hizo evidente a partir de las demandas de las federaciones sobre las cuales habían consolidado su control. Los cambios organizativos se reflejaron en las modificaciones que se lograron en la Ley de Defensa en 1974, cuando el límite de ventas se cambió a un máximo de utilidades y el techo de inversión de capital se elevó a un nivel que era totalmente irrelevante para las necesidades de la gran mayoría de los artesanos.

En virtud de la reformulación de la Ley de Defensa en 1974, los “artesanos” podían emplear hasta 13 personas (incluidos cuatro aprendices), tener un capital propio por un valor de 300 000 sucres (USD 12 000) y obtener una ganancia neta mensual declarada de hasta 15 000 sucres (USD 600). Como el ingreso promedio anual per cápita en el Ecuador era de solo 13 475 sucres (USD 539), los cambios significaban que los “artesanos” podían ganar (neto) 13 veces el ingreso promedio per cápita del país. Claramente, la reformulación de la ley tuvo muy poco que ver con las necesidades de los tradicionales artesanos. El efecto

⁶ *El Comercio*, 7 de enero de 1972.

⁷ *El Comercio*, 30 de diciembre de 1971.

⁸ *El Comercio*, 7 de enero de 1972.

de la redefinición de “artesano” fue ampliar la súper explotación de este sector de la fuerza de trabajo y al mismo tiempo fue irrelevante para las necesidades de las pequeñas empresas unipersonales o familiares.

Sin embargo, incluso entonces, los pequeños capitalistas no estaban del todo satisfechos. Tras la modificación de la ley, la Federación de Artesanos del Guayas solicitó al ministro del Trabajo que estableciera un *mínimo* de 250 000 sucres (USD 10 000 dólares) para la inversión de capital y querían que quedara claro que los “artesanos” no tenían ninguna responsabilidad con respecto a las demandas de sus trabajadores.⁹

Además del conflicto entre el trabajo asalariado y el capital, que se manifestó en el crecimiento del movimiento sindical basado en el trabajo asalariado, así como de la contradicción que existe entre trabajadores asalariados artesanales y fabriles, que fuera la base de la división de las organizaciones de trabajadores, se había hecho explícita otra fuente de antagonismo. Ya no era cierto que tanto los maestros como los operarios tuvieran un interés común en la calidad y el precio del producto. Más bien, los maestros habían llegado a un punto en el que tenían mucho interés en reducir los costos de la mano de obra y los operarios se oponían a esto. Cuando el productor por cuenta propia y el operario se encontraron sin organización, cualquier intento por remediarlo fue rápidamente combatido por las organizaciones de pequeños capitalistas. El capital social artesanal disminuyó cuando los productores más grandes se apoderaron de sus organizaciones y, a finales de los años 1990, lograron que el tamaño de los talleres artesanales se ampliara a un máximo de 20 trabajadores (Gobierno del Ecuador 1997).

En los años 1970, las organizaciones pasaron de ser proteccionistas de la clase artesanal a ser explotadoras con respecto al trabajo asalariado; tanto los trabajadores por cuenta propia como los asalariados quedaron en una situación en la que no podían ejercer ninguna influencia (por pequeña que fuera) sobre el Estado. Aquellas empresas que en otros lugares podrían clasificarse como pequeñas y medianas empresas (PYMES) formales, en el Ecuador podían alegar que eran artesanos y utilizaban la Ley de Defensa para justificar la explotación de sus trabajadores. Así, cabe preguntarse: ¿dónde quedaba la relación entre los gremios y los

⁹ *El Telégrafo*, 9 de marzo de 1975.

artesanos tal y como se definió originalmente en la Ley de Defensa? Para responder, tenemos que volver a la encuesta de la investigación, que abarca pequeños talleres que emplean hasta siete personas, incluyendo el propietario y la mano de obra familiar.

Artesanos y gremios, 1975-2015

En 1975, incluso en Quito, la ciudad capital, corazón histórico de la producción artesanal organizada, la afiliación gremial de los pequeños artesanos era baja (tabla 9.1). Durante todo el período del estudio, la mayoría de artesanos no pertenecía a ninguna organización, pero en 1975, casi el 70 % de ellos no tenía ninguna afiliación. Con el paso de los años, la afiliación fluctuó, en particular en el caso de las federaciones de artesanos. En 1975, el 22 % de los propietarios de talleres eran miembros de gremios asociados a la Ley de Defensa y solo el 3 % era miembros de las cámaras de artesanos, la forma moderna de organización que estaba asociada a la Ley de Fomento y preferida por el gobierno. El número de miembros del

Tabla 9.1. Si los artesanos pertenecen o no a algunas agrupaciones, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Ninguno	133	68,9	168	56,8	185	56,7	184	58,2	178	68,7
Gremios de artesanos	42	21,8	100	33,8	109	33,4	96	30,4	49	18,9
Cámaras de artesanos	6	3,1	0	0,0	7	2,1	10	3,2	7	2,7
Cámaras de comercio	0	0,0	0	0,0	1	0,3	7	2,2	6	2,3
Cooperativas de productores	0	0,0	1	0,3	1	0,3	0	0,0	1	0,4
Cooperativas de distribución	2	1,0	1	0,3	1	0,3	0	0,0	0	0,0
Sindicatos	0	0,0	1	0,3	1	0,3	6	1,9	9	3,5
Partidos políticos	8	4,1	9	3,0	2	0,6	4	1,3	0	0,0
Otros	2	1,0	16	5,4	19	5,8	9	2,8	9	3,5
Total	193	100,0	296	100,0	326	100,0	316	100,0	259	100,0

gremio aumentó en 1982 y se mantuvo en alrededor de un tercio de los propietarios de talleres artesanales durante los años del neoliberalismo.

Cuando los artesanos se dividieron entre aquellos que eran miembros de los gremios y los que no lo eran, a lo largo de 40 años no hubo prácticamente ningún cambio en el nivel de afiliación de los artesanos a las asociaciones que decían representarlos. Los períodos de cambio significativo en la afiliación fueron 1975-1982 y 2005-2015 (tabla A.9.1). En el primer período, cuando la economía era boyante después de los primeros años de exportación petrolera, el número de miembros de gremios aumentó considerablemente;¹⁰ y en el último período, cuando el gobierno de Correa insistió en que el Código del Trabajo se aplicara también a los artesanos que empleaban mano de obra asalariada, la disminución del número de miembros fue muy significativa.¹¹ Esto sugiere que, una vez que los gremios fueron menos capaces de proteger a sus miembros de las leyes laborales, la membresía fue menos relevante.

El nivel de compromiso con los gremios no es el mismo para todo tipo de artesanos (tabla A.9.2).¹² La afiliación ha variado en todo momento según la actividad artesanal y los niveles de afiliación dentro de los diferentes sectores han cambiado con el tiempo. Puesto que los gremios relacionados con la Ley de Defensa tenían una larga tradición histórica, era de esperar que hubiera altos niveles de representación de sastres, zapateros y carpinteros, cuyos gremios tienen sus raíces en el siglo XVI. En cambio, en 1975, estos productores tradicionales de bienes de subsistencia tenían menos posibilidades de organizarse en gremios que los joyeros y los mecánicos, por ejemplo, que son los herederos modernos de las destrezas de plateros, cerrajeros y herreros del siglo XVI. Los gremios se consideran generalmente como remanentes tradicionales, pero los dos grupos que estuvieron más organizados fueron también los que se organizaron más *recientemente* a nivel nacional. Los joyeros tuvieron su primer congreso nacional en noviembre de 1972;¹³ los mecánicos solo tuvieron su segundo congreso en julio del mismo año.¹⁴

¹⁰ Valor $p=0.0050$.

¹¹ Valor $p=0.0011$.

¹² Se usan valores no ponderados.

¹³ *El Comercio*, 5 de noviembre de 1972.

¹⁴ *El Comercio*, 26 de julio de 1972.

En todos los años, a excepción de 2015, hubo una relación significativa entre el tipo de actividad artesanal y la pertenencia a los gremios. Durante el período, el cambio fue desigual entre las diferentes actividades, desde una disminución del 40 % para los mecánicos y un aumento del 28 % para los pintores/marmoleros. El número de miembros de todos los gremios, excepto el de joyeros, aumentó entre 1975 y 1982 (tabla A.9.1). Fue espectacular el crecimiento de la membresía entre los gráficos, que se beneficiaron de los vínculos con los sectores público y privado en expansión. Después, los niveles de afiliación comenzaron a disminuir para la mayor parte de actividades. Los mecánicos comenzaron a decrecer después de 1982, cuando la tecnología de los vehículos empezó a cambiar, pero los joyeros mantuvieron altos niveles de afiliación hasta después del año 2005, cuando los bienes importados de China estaban socavando sus negocios.

Un factor importante en 1975 fue que tanto los joyeros como los mecánicos dependían más del apoyo estatal para la importación de materias primas y herramientas que otros artesanos. Mientras que los joyeros dependían del Banco Central para la importación de oro y platino, los mecánicos importaban repuestos y maquinaria. Los mecánicos han evolucionado desde los talleres mecánicos que reparan maquinaria y vehículos hasta empresas que reparan artículos de la línea blanca. Por otro lado, el número de miembros entre joyeros cayó en un 27 %, un descenso relacionado con la caída de la demanda de metales y piedras preciosas. Durante muchos años, los joyeros se beneficiaron de aranceles especiales de importación para sus materias primas, accesibles a través de su federación, pero con la disminución del uso de materiales preciosos importados, como consecuencia del aumento de robos y la consiguiente disminución de su mercado, esta federación ha perdido relevancia. Sin embargo, también estaban en acción fuerzas de mayor alcance.

En toda la gama de actividades realizadas por los artesanos, se ha producido un proceso de cambio similar. Las federaciones han pasado de ser organizaciones que utilizan su capital social vinculante (entre personas pobres y personas en posiciones de influencia) a asociaciones de adultos mayores cuyas actividades proporcionan más bien ejemplos de capital social articulador (entre personas de características demográficas similares) (World Bank 2001, 128). Esto es cierto para todas las federaciones vinculadas a través de la JNDA, aunque los joyeros son un mejor ejemplo.

Los gremios vistos por artesanos

Hubo dos gremios principales que representaban a los joyeros: la Unión de Orfebres de Pichincha, cuyos miembros eran fabricantes y reparadores de joyas, y la Asociación de Relojeros de Pichincha, que representaba a reparadores de relojes finos. Ambas organizaciones perdieron relevancia al no poder proteger a sus miembros de las fuerzas del mercado y de la creciente competencia de productos baratos y mano de obra no calificada. Estas asociaciones decayeron, y lo que quedó fueron varios miembros de la tercera edad que no eran más que “un grupo de amigos,”¹⁵ según uno de sus ex-miembros:

Orfebre. Yo era socio de la Unión de Orfebres de Pichincha, pero me retiré, o sea, honradamente no veía ningún beneficio. [...] Ya me retiré hace unos 20 años. [...] Les pedíamos que se pusiera un almacén así: de repuestos, de materiales, de materia prima para el socio. Que vendieran, lo mismo, la materia, el oro, por ejemplo, a buen precio, pero no se dio. No había beneficio y ya me retiré [...].

Para los relojeros, los problemas se referían más a la competencia vinculada a la evolución de la tecnología. Como los relojes mecánicos finos fueron reemplazados por productos chinos baratos a batería, las habilidades de los relojeros ya no fueron necesarias. Como dijo uno de los antiguos miembros de la Asociación de Relojeros de Pichincha:

Relojero. Cualquiera va a poner una mesa por las esquinas y se llama ser relojero. Ya sabe cambiar una pila o veces no sabe ni cambiar una pila, y se hace llamar un relojero; y eso nos ha causado [bajar] bastante el trabajo, porque antes no había así. Se ponen en cualquier esquina para trabajar a cambiar pilas, brazaletes, cualquier cosa. [...] Nosotros hemos luchado a base de la Federación de los Artesanos de Pichincha, a base de la Junta de Defensa del Artesano, pero nunca logramos nada; nunca sacan una ley para no permitir que trabajen así, pero, sigue todavía. Eso nos ha perjudicado bastante.

¹⁵ Esta y las otras citas de artesanos y artesanas son tomadas de entrevistas realizadas en Quito en septiembre de 2015.

Otra transformación que ocurrió fue la conversión de los talleres de joyería del centro de la ciudad en establecimientos comerciales. Estos talleres guardan algunas herramientas para aparentar que todavía son artesanos en ejercicio y así poder seguir reclamando beneficios artesanales con el apoyo de la JNDA:

Relojero. A unos les hicieron sacar título, les hicieron aprender, les daban cursos y todo, para trabajar, o sea, honradamente; pero hay mucha gente que ahora se ponen locales sin saber ni nada, nada. Yo conozco muchas personas que tienen joyerías así buenas, así bien presentadas todos, pero no saben nada, traen para darles trabajando uno. Y uno, vergonzoso, para ganar el dinero toca trabajar. Yo trabajo así por algunas personas que tienen joyerías grandes, bien presentadas, claro, y ellos no saben nada. ¿Pero que toca hacer? Trabajar.

Un actual directivo de la asociación, que vino a Quito, siguió un curso para obtener su título y se graduó en relojería, admitió que tienen problemas:

Relojero. Ahora, en la Junta de Defensa del Artesano no le obligan que llevemos el carnet del gremio, solamente recalifican sin obligación de llevar el carnet, y por eso, sí, por ende, los gremios, no hablo solamente en la relojería, sino en los gremios de artesanos en general, ya no obligan el carnet del gremio; entonces, pues hay desunión de los gremios; ya no hay asistencia a las sesiones.

Esta disminución de la membresía se considera que está relacionada tanto con la falta de beneficios materiales como con aspectos culturales de la sociedad y deja a las asociaciones en una posición precaria:

Joyero/Relojero. Cuando empecé a trabajar ya era más organizado, teníamos carnet, no se pagaba impuestos ni nada porque el artesano calificado no paga impuesto, nada. Pero ahora, ya no existe la Asociación de Relojeros, ya no hay. Sí hay, pero ya no hacen nada por el gremio, sino ya es como un club privado, por no perder la sede que tiene. Así es: diez, ocho relojeros antiguos, le mantiene a la sede. Pero ya para hacer

cursos, para beneficio de los artesanos de la rama de la relojería, ya no. Y antes, sí hacía. Hicieron dos cursos en el año. Sí había beneficios. Pero ahora ya no.

No todos están de acuerdo. Otro miembro activo piensa que es importante mantener su membresía, en parte para negociar con la JNDA, pero también porque piensa que el aspecto social es importante:

Relojero. Nosotros nos juntamos para conversar y estamos siempre, por decir, en acuerdos, de lo que hace la Junta de Defensa del Artesano en la unión hacia el Estado para ver qué mejorías hay o qué obstáculos hay, etcétera. Estamos en contacto, y al mismo tiempo [fraternizamos] con el compañero: “Hola, ¿cómo estás?, ¿qué tal te va en tu trabajo? Ven acá, vamos a comer estito o una colita”, o nos entretenemos riendo, o un jueguito. No es que, de pronto le voy a decir esto, las sesiones es de borracheras, ya no existe eso. Nos reímos, conversamos.

Esta sensación de que los gremios se han convertido en simples clubes sociales, sobre todo desde que el gobierno de Correa restringió su poder, es general para todas las actividades artesanales. Un antiguo miembro de la Asociación de Camiseros de Pichincha dijo que se había marchado porque “no he sentido ningún beneficio por ser miembro”; un zapatero afiliado a su Federación dijo que había “ayudado un poco con la capacitación [...] así, casi, casi un poquito, más bien, nada”; un tapicero dijo que para unirse le pidieron un millón de sucres por un certificado de membresía y que tendría que tapizar de nuevo totalmente unos muebles, como prueba de su destreza; un mecánico que estaba afiliado desde hace muchos años afirmó que había “mucho trámite, muy burocráticos, lo único que pretendieron era dinero, mas no capacitación”; y una integrante de la Asociación de Costureras de Pichincha dijo: “No veo nada de bueno, inclusive la asociación está en problemas, ya no me voy, casi todo este año no he ido”.

Los gremios siempre tuvieron un lado social, pero incluso eso está perdiendo. Un antiguo miembro ya retirado del gremio de Maestros Sastres de Pichincha viajó con sus hermanos, uno de los cuales era presidente de la Federación, a reuniones internacionales y congresos en

el extranjero. Había asistido a congresos en Argentina, Brasil y Chile “para intercambios de conocimientos” en 1975, 1978, 1980 y 1985. Fue como parte de una delegación del gremio. Un gremio de sastres de otro país hizo una invitación, se reunieron en Quito para seleccionar a los representantes y el presidente de la Federación eligió a quien lo acompañaría “para aprender un poquito más”.

Otro exmiembro valoró la oportunidad de viajar a seminarios, aunque él mismo no tuvo la oportunidad de participar: “Había maestros que ya súper mayores, casi viejitos, ellos estaban vinculados en eso”.

Los gremios ya no tienen la influencia que solían tener. Como ejemplo de capital social vinculante, han ido en retroceso:

Sastre. Los gremios anteriores, algunos ayudaron a los artesanos. En el siglo pasado no había problemas, si necesitas algo, el presidente de los gremios fue a la presidencia [de la República], y él nos ayudaba no más. Ahora ya no. La ley ha cambiado. Relaciones entre federaciones y el gobierno no son buenas. [...] Las federaciones no tienen poder legal. Ahora, no hay colegios, no hay sociedades, [los gremios] están prohibidos por la ley.

La pérdida de confianza en la representatividad de las federaciones, por parte de los propietarios de pequeñas empresas que empleaban hasta siete personas, se produjo en el período en que los impactos más severos de las políticas de ajuste estructural se estaban sintiendo en el Ecuador. Al mismo tiempo, los gremios estaban empezando a representar cada vez más los intereses de los propietarios de las empresas que empleaban hasta 20 personas y que se registraban como artesanos para aprovecharse de la Ley de Fomento que liberaba a los artesanos de las responsabilidades de las leyes laborales del país. Sin embargo, la consolidación del control de los dueños de pequeñas empresas capitalistas sobre los gremios se refleja en la continua disminución de su capacidad para representar a los “artesanos”, tal como se definieron originalmente, y en la creciente percepción de que ninguna organización estaba defendiendo sus intereses.

¿Quién defiende a los artesanos?

Desde 1982, se preguntó a los artesanos qué instituciones defienden sus intereses. Sus respuestas señalan una disminución constante del papel de los gremios desde entonces (tabla A.9.3). La proporción de quienes creen que ninguna organización vela por sus intereses ha ido aumentando gradualmente a lo largo de los años y, en consecuencia, el porcentaje de quienes creen que las federaciones de artesanos los defienden ha disminuido también. La presencia de las cámaras de artesanos fue prácticamente nula en 1982 y solo un 3 % las menciona en el año 2015. El único cambio de importancia es su relación con el gobierno. Mientras que en algunos años nadie mencionó la participación del gobierno en la defensa de los intereses de los artesanos, en el año 2015, el 5 % dijo que el gobierno de Correa defendía su situación.

Con el fin de conocer si hubo algún cambio significativo en cualquiera de los períodos de la investigación, las respuestas se concentraron en “ninguno”, “los gremios” y “otros”. Esto reveló un cambio muy significativo en todo el período, pero ninguno entre dos años (tabla 9.2). Quienes pensaban que nadie defendía sus intereses aumentaron

Tabla 9.2. Instituciones que defienden los intereses de los artesanos, 1982-2015

	1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Ninguna	148	56,3	212	65,6	212	68,6	188	73,7
Federaciones	99	37,6	92	28,5	69	22,3	40	15,7
Otras	16	6,1	19	5,9	28	9,1	27	10,6
Total	263	100,0	323	100,0	309	100,0	255	100,0

	Chi-cuadrado	Grados de libertad	Valor p
1982-2015	38,4780	6	9,06E-07
1982-1995	5,8090	2	0,0548
1995-2005	4,7013	2	0,0953
2005-2015	4,0406	2	0,1326
1982 y 2015	32,5032	2	8,75E-08

gradualmente del 51 % al 73 %; aquellos que pensaban que los gremios les ayudaban, descendieron del 34 % al 15 %.

Los gremios se presentan a sí mismos como representantes de los artesanos y, como tal, su reivindicación es la de alcanzar el estatus de una organización de empresarios. Ya no son más representantes de ese segmento de pobres urbanos que poseen microempresas y se consideran parte de la clase obrera. Cuando se preguntó específicamente a los artesanos qué habían hecho por ellos estas organizaciones supuestamente representativas, la respuesta fue cada vez más negativa. En 1982, el 34 % dijo que los gremios no habían hecho nada, pero esta cifra aumentó gradualmente a lo largo de los años hasta llegar al 69 % en 2005 (tabla A.9.4). En ese mismo año, alrededor de un tercio dijo que no sabía lo que los gremios habían hecho por ellos, pero, al igual que quienes dijeron que esto había disminuido a lo largo de los años, la negatividad aumentó. En el transcurso del tiempo, parte de la discusión sobre el estatus especial de los artesanos ha sido su condición como educadores que capacitan a jóvenes para una profesión, pero ni los propios artesanos parecen creerlo: solo alrededor del 5 % lo reconoció como algo que sí han contribuido los gremios (tabla 9.3). Un porcentaje similar convino su asistencia en materia de impuestos. El cambio entre 1982 y 2015 fue muy significativo y estuvo basado en el aumento de la negatividad y la disminución de la incertidumbre.

La mayor parte de los cambios sucedidos en el período del estudio tuvo como base lo ocurrido durante el auge de los años neoliberales. En el período en que los gobiernos sucesivos presumieron ser amigos de las pequeñas empresas, al tiempo que colaboraban con las organizaciones empresariales en la difusión de una ideología pro-empresarial para la promulgación de medidas de política que decían apoyaban a las microempresas, los artesanos se desencantaron cada vez más de las organizaciones que decían representarlos. Como veremos en el próximo capítulo, esto no se debió a que las políticas promovidas por los gobiernos de la época operaran efectivamente. Tampoco fue porque el gobierno tuviera más éxito y se necesitara menos de las federaciones. Por el contrario, la disminución de la relevancia de las federaciones va de la mano de una creciente hostilidad hacia los gobiernos neoliberales.

Tabla 9.3. ¿Qué han hecho las agrupaciones gremiales por los artesanos?, 1982-2015

	1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Nada/crítica	122	43,3	198	60,6	225	71,0	157	62,1
Respuesta positiva	63	22,3	71	21,7	59	18,6	49	19,4
No sabe	97	34,4	58	17,7	33	10,4	47	18,6
Total	282	100,0	327	100,0	317	100,0	253	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1982-2015	108,1188	6	5,05E-21
1982-1995	25,1527	2	3,45E-06
1995-2005	9,5463	2	0,0085
2005-2015	8,4006	2	0,0150
1982 y 2015	21,9945	2	0,0000

El deterioro de la confianza en los gremios fue confirmado por un fabricante de instrumentos musicales quien dijo que “el gremio es pura palabrería”; por el sastre que pensaba que sólo existían para reuniones de amigos; el camisero que no experimentó “ningún beneficio de la membresía”; el joyero/relojero que piensa que se debería haber hecho algo con la gente que cambia pilas de relojes y se llama a sí misma relojero y que se quejaba de que “nosotros teníamos la Asociación de Relojeros de Pichincha, hasta últimamente, pero no hay beneficios, no hay nada de beneficios”; el zapatero que es miembro y que cree que no han ayudado con “nada”; el sastre que nunca se había afiliado porque “no han ayudado mucho, sino que más bien cobraban”; y el zapatero que insistió en que generalmente “los gremios no apoyan al trabajo artesanal, más que todo hay un papeleo”.

Estas percepciones fueron resumidas por un peluquero que había sido miembro de la Asociación de Peluqueros durante mucho tiempo:

Peluquero. Yo recientemente me salí porque no me ayudan en absolutamente nada. Hasta hace unos 40 años siquiera. Unos dos años, por ahí que ya no me voy ni a sesiones ni nada, porque no ayudan en nada.

Esta experiencia no se limita a los gremios. Los artesanos que han tenido relaciones con las cámaras de artesanos tienen las mismas quejas: el hojalatero que dijo que “no ofrecen ninguna ayuda”, el sombrerero que se graduó en la Cámara pero que dijo que “no nos trataron de ayudar, no, nada”.

Esta percepción de abandono incluye también al gobierno local y nacional. Como veremos en el próximo capítulo, el Estado es visto peor aún que los mismos gremios en cuanto a apoyo para el artesano. Sin embargo, hubo un botonero que pensó que el municipio había sido más útil que los gremios, un sombrerero que se benefició de trabajar estrechamente con el municipio en la promoción del turismo, y un zapatero que elogió al gobierno de Rafael Correa por ayudar a crear una organización alternativa para ese gremio. Empero, fue el Estado, y el gobierno de Correa en particular, el que puso el último clavo en el ataúd de los gremios de artesanos.

Capítulo 10

Los artesanos y el Estado

Desde que los académicos se interesaron por primera vez en el desarrollo de las empresas del sector informal, ha habido dos perspectivas contrapuestas sobre el papel del Estado. A los neokeynesianos les preocupaba que los gobiernos no apoyaran suficientemente a las pequeñas empresas eficaces que proliferaban en las ciudades del tercer mundo (ILO 1972). Se observó que había demasiados casos de restricciones y acoso, pero también se argumentó que el problema principal era que los gobiernos no reconocían su existencia, que las políticas contenían muy pocos elementos de apoyo y que era necesario que el Estado tomara más medidas. Sin embargo, con el tiempo, la opinión predominante fue que la principal barrera para su progreso era la existencia de un Estado restrictivo, entrometido y regulador (De Soto 1986).

En la teoría adoptada por el Banco Mundial y el FMI, el Estado dominante a través de regulaciones se convirtió en la principal razón para que el sector informal no se desarrollase como parte de una economía capitalista próspera. La solución neoliberal fue reducir el papel del Estado y eliminar las regulaciones que se pensaba impedían a las pequeñas empresas desarrollar todo su potencial. A pesar de que en países como el Ecuador uno de los objetivos principales del Estado durante las tres décadas anteriores, fue precisamente que los talleres artesanales se convirtieran en pequeñas industrias, esta perspectiva negativa del Estado como barrera fue adoptada por los sucesivos gobiernos entre 1982 y 2007. La legislación en beneficio de los artesanos data ya desde 1953; una nueva

ley para el desarrollo de los artesanos estaba en vigor desde 1965, y la incorporación de los *marginados* de las zonas rurales y urbanas había sido una preocupación central de la planificación nacional desde 1972 (Gobierno del Ecuador 1953, 1965; JNP 1972a). Irónicamente, en nombre de liberar el mercado de la interferencia estatal, los neoliberales han interferido masivamente en el Estado y la economía en beneficio de los ricos del mundo y en contra de la pequeña empresa nacional.

No se puede negar la existencia de leyes y reglamentos que limitan las actividades del sector informal. Sin embargo, la perspectiva que adoptamos en esta investigación es que las nuevas leyes y reglamentos son la manifestación de la ideología dominante y la expresión práctica en la sociedad de la concentración del poder, en todo momento. En efecto, la experiencia diaria de algunos de los trabajadores por cuenta propia extremadamente marginados en las calles de las ciudades de los países en desarrollo se ha caracterizado por la violencia y la represión arbitrarias por parte de los gobiernos locales. En muchas partes de África y América Latina, la historia de la opresión ejercida sobre los vendedores ambulantes se remonta a más de 100 años, pero a partir de los 1970 se los acosa, desplaza, golpea, multa, encarcela y se confiscan sus mercancías sin compensación alguna (Skinner 2008; Jimu 2010; Middleton 2003; Brown y Lyons 2010; Lindell 2010a). Por lo general, esto se produjo a instancias de las clases altas y medias. Pero eran los comerciantes callejeros, antes que los microproductores, quienes se enfrentaban constantemente con la policía en el ejercicio de sus negocios.

La historia política del Ecuador durante los dos últimos siglos ha sido la de una lucha constante por el control del aparato estatal por parte de diferentes fragmentos de las clases dominantes, con el fin de controlar las leyes y los reglamentos que podrían afectar su capacidad de acumular riqueza. Existe una diferenciación fundamental de la clase dominante originada por la historia y la geografía del país. Los dos fragmentos principales son las oligarquías de la Sierra y de la Costa, que desde la declaración de la independencia en 1809 han sido los principales protagonistas de la lucha por el control del Estado. La riqueza de estos fragmentos de clase se origina de las diferentes actividades económicas tradicionales y de la diversificación del desarrollo económico relacionada con ellas. Históricamente, la principal fuente de riqueza en

la Sierra ha sido la hacienda tradicional, que produce bienes agrícolas para el mercado nacional. En este caso, la diversificación de la economía siguió una trayectoria de producción de bienes manufacturados para el mercado local, basada en gran medida en el procesamiento de productos agrícolas, incluidos los textiles, el cuero, la madera y otros bienes intermedios que fueron reincorporados por los artesanos al proceso de producción. La inversión de capital en la manufactura, proveniente desde arriba, confirmó la orientación nacional de la producción industrial serrana.

En la Costa, la principal fuente de riqueza ha sido la hacienda agroexportadora, donde los cultivos tropicales como cacao y café dieron paso a los de bananos y más tarde al cultivo de mariscos, como camarones, en piscinas. La diversificación en este caso estuvo relacionada con actividades de importación/exportación, en las que los pequeños productores de estos cultivos se organizaban para abastecer a los exportadores. Estos exportadores estaban relacionados con los grandes productores y con los importadores que eran proveedores de bienes de consumo, algunos de los cuales competían con los productores nacionales, en particular con aquellos de la Sierra.

En los 1960, durante el período de sustitución de importaciones en América Latina, estos dos fragmentos de la clase dominante se vieron envueltos en una lucha particularmente intensa por el control del Estado (Abad 1970). Con argumentos interesados disfrazados de teoría económica, la élite serrana fue una vigorosa promotora de la sustitución de importaciones, mientras que la élite costeña perseguía poner fin a estas políticas y liberar los mercados. Cuando el petróleo comenzó a exportarse en los 1970, la competencia por el control del Estado llegó a un punto álgido, a medida que los diferentes fragmentos de la clase dominante buscaban el derecho a controlar la nueva fuente de riqueza y a determinar las medidas de política económica que más les beneficiaran. Fue en este contexto que el gobierno nacionalista y revolucionario del general Guillermo Rodríguez Lara intervino en nombre de las masas marginales y prometió una distribución más equitativa de la nueva riqueza. Los artesanos fueron vistos como parte de esta población marginal.

En un país como el Ecuador, con un régimen político que ha oscilado constantemente entre la democracia y la dictadura durante la

mayor parte de su historia desde la independencia, las principales fracciones de la clase dominante han tratado de captar el apoyo de otras clases sociales. Esto se hizo más evidente en las políticas estatales de apoyo a los artesanos en las décadas de los 1950 y 1960. Los artesanos fueron capaces de mostrar la importancia política de su gran número de integrantes y de traducir estas cifras en una percepción de su poder electoral, que luego pudieran utilizar en su beneficio. En el capítulo 3 vimos que, en los años 1960, las federaciones de artesanos, a través de la JNDA, podían afirmar que los artesanos constituían el 89 % de la fuerza laboral del sector manufacturero (tanto urbano como rural) y que había tres veces más artesanos que asalariados del sector fabril en las zonas urbanas. El pretender el control sobre cientos de miles de votantes dio a las organizaciones de artesanos una influencia significativa en los fragmentos en competencia de la clase dominante en los 1970, lo que fue comprendido por un pequeño sector manufacturero capitalista emergente.

En el capítulo anterior vimos que los pequeños productores capitalistas comenzaron a apoderarse de las organizaciones de artesanos, para beneficiarse de la influencia de sus integrantes, que habían ya percibido, y torcer las leyes a su favor. Esto resultó en una lucha por el poder en dos niveles. A nivel macro, imperaba una competencia de ideas y políticas entre diferentes fragmentos de la clase dominante y, en el nivel inferior de la estructura social, había una lucha por el predominio a partir de la competencia entre artesanos y pequeños capitalistas por obtener una parte del mercado local de bienes de consumo. Un aspecto de esta lucha por el poder fue la presión de los pequeños capitalistas para redefinir el concepto de artesano en la legislación ecuatoriana y aprovecharse de las diferentes leyes que ofrecían beneficios a los artesanos. Hemos observado que, al cambiar la definición de artesano para incluir a los pequeños fabricantes capitalistas, las empresas que habían sido definidas como “pequeñas industrias” pudieron reclamar tales beneficios. A pesar del apoyo histórico a los artesanos, el efecto de esto fue alejar a la gran mayoría tanto de sus gremios como del Estado.

Estado neoliberal y artesanos

Cuando les preguntamos a los artesanos qué ha hecho el gobierno por ellos, la mayoría siempre dijo “nada”. Esta respuesta negativa, generalmente hecha con énfasis, expresa su marginación frente al gobierno de turno. Sin embargo, la proporción de quienes respondieron de esta manera ha fluctuado considerablemente entre 1982 y 2015; alcanzó su nivel más alto con un 93 % en el año 2005 antes de disminuir a su nivel más bajo, 58 % en el año 2015 (tabla 10.1). En los primeros años del neoliberalismo, 1982-1995, cuando alrededor de tres cuartas partes de los artesanos afirmaban que el gobierno no había hecho nada por ellos, la proporción de quienes daban más respuestas negativas aumentó considerablemente (del 12 % al 21 %). La mayor proporción de respuestas negativas se encontró, sin duda alguna, en el momento más importante de la era neoliberal y la mayor proporción de respuestas positivas fue durante el gobierno de Correa. Al sumar a los artesanos que dijeron “nada” con quienes dieron otras respuestas negativas, la negatividad global durante los años neoliberales alcanzó

Tabla 10.1. ¿Qué ha hecho el gobierno por los artesanos?, 1982-2015

	1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Nada	222	75,3	237	72,9	297	93,4	134	57,5
Respuesta positiva	14	4,7	4	1,2	5	1,6	51	21,9
Respuesta negativa	36	12,2	67	20,6	11	3,5	16	6,9
No sabe	23	7,8	17	5,2	5	1,6	55	23,6
Total	295	100,0	325	100,0	317	100,0	256	109,9

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1982-2015	258,8873	9	1,32E-50
1982-1995	14,8590	3	0,0019
1995-2005	53,5334	3	1,41E-11
2005-2015	136,9239	3	1,74E-29
1982 y 2015	113,5593	3	1,88E-24

el 99 % (tabla A.10.1). Luego bajó al 75 % durante la presidencia de Correa, lo que no es precisamente motivo de celebración, pero fue un descenso muy importante (valor $p = 0,0000$); sin embargo, fue significativamente mejor que antes.

El discurso neoliberal de apoyo a las pequeñas empresas –a las que proclama como el corazón del capitalismo– no se refleja en las opiniones de los artesanos sobre el Estado neoliberal. La retórica y la realidad no coinciden, lo que se debe en parte a la disminución del poder de los artesanos en su lucha por incidir en la legislación.

Legislación artesanal y poder

Con el tiempo, ha habido cambios en la definición legal del artesano que reflejan cómo los políticos veían su potencial de voto. La definición reflejaba el poder relativo de empresas capitalistas y no capitalistas dentro de las federaciones de artesanos y proporcionaba una idea de su capacidad relativa para organizarse y ejercer presión a través de redes de amigos y familiares. Las relaciones entre el Estado y las federaciones de artesanos se desarrollaron siguiendo modelos clientelares, en los que ambas partes obtenían ventajas al apoyarse mutuamente, lo que constituía una forma de intercambio en la que el Estado intentaba canjear favores políticos por votos.

Esto es coherente con lo que se ha encontrado en otros lugares con respecto a las relaciones con el poder dominante. Si bien el discurso de los economistas sobre las relaciones entre el Estado y el sector informal ha hecho hincapié en la evasión de la legislación estatal y en la desvinculación del Estado, en muchas ciudades africanas las asociaciones informales han buscado insistentemente vínculos con el Estado mediante la solicitud de reconocimiento oficial (Lindell 2010b, 15). Roitman (2004) sostiene que los trabajadores informales no son autónomos del Estado, sino que son fundamentales para el ejercicio del poder estatal. Aunque parecen estar fuera del alcance estatal en muchos aspectos, no escapan a su red de dominación. A través de sus organizaciones se ven arrastrados a redes clientelares de relaciones personales de poder que predominan en el Estado, mediante las cuales este extiende su poder a

la sociedad. En la búsqueda de sus intereses, las cuestiones de clase son elementos importantes en el discurso y pueden surgir conflictos no solamente entre el maestro y el operario, sino también entre maestros de pequeños y de grandes talleres.

Meagher (2010) describe cómo los intereses de las organizaciones de personas que confeccionan ropa y zapateros en Aba (Nigeria) estaban dominados por los intereses de aquellos productores en mejor situación económica. Los dirigentes de las asociaciones estaban más interesados en su propio bienestar e intereses que en los del sector. Para muchos pequeños productores, las asociaciones se consideraban el enemigo ya que, en lugar de aumentar el peso político de quienes decían representar, la mayoría se sentía no solamente excluida sino también no representada en sus intereses. Las asociaciones que perseguían los intereses de un grupo de productores elitistas se situaban entre la desconfianza de sus electores y la posibilidad de ser captados políticamente (Meagher 2010, 63).

Una situación similar existe en el Ecuador. Hemos observado que durante más de medio siglo la legislación ha apoyado el desarrollo de los artesanos, exonerándoles de las principales obligaciones del Código del Trabajo y proporcionándoles considerables incentivos financieros y fiscales para su desarrollo. Esto es contrario a la visión neoliberal del sector informal que hace hincapié en la “falta de cumplimiento de las normas legales”. Esta última perspectiva plantea la pregunta de por qué el sector no cumple con las normas y lleva a concluir que “el alto grado de informalidad es el resultado del rechazo masivo de las instituciones formales por parte de empresas e individuos, y constituye una crítica a las regulaciones y servicios del Estado y a su capacidad para hacerlas cumplir” (Perry et al. 2007, 23). La realidad en el Ecuador y en otros lugares es que los propietarios de las empresas más grandes se incrustaron en las estructuras organizativas que decían representar a los artesanos y convencieron al Estado de redefinir el concepto de talleres artesanales para incluir a las fábricas de pequeños productores no artesanales. Como vimos en el capítulo 9, el apoyo estatal a los microproductores se desvió hacia empresas más poderosas gracias a su apropiación de los gremios artesanales.

Desde mediados del siglo XX, esta relación entre los “artesanos” y el Estado se ha influido en una serie de leyes y otros instrumentos jurídicos

en constante evolución que han modificado los beneficios que los artesanos han podido reivindicar (tabla A.10.2). Con el tiempo, la Ley de Defensa y la Ley de Fomento se han modificado, junto con varias versiones de la Constitución, los códigos de la producción y del trabajo, y las leyes de la seguridad social. Varios de estos cambios han impactado en el desarrollo de los artesanos. Definir a los artesanos es un proyecto político y las leyes están llenas de imprecisiones acerca de quiénes son precisamente sus destinatarios. Como apuntamos en el capítulo anterior, esto ha permitido a los pequeños capitalistas apropiarse de los beneficios que se suponía iban a favorecer a los artesanos. Sin embargo, algunos pequeños empleadores y sus familias se han beneficiado de la legislación fiscal y de la seguridad social, al excluir el trabajo asalariado de sus talleres. La forma en que se define a los artesanos, tanto en la Ley de Defensa como en la Ley de Fomento, ha sido el centro de la política que promociona las pequeñas empresas.

Definición de artesanos: Ley de Defensa vs. Ley de Fomento

Definir a los artesanos siempre ha tenido una finalidad política. Ha sido un aspecto de la economía política del Ecuador desde que se promulgó la primera ley en 1953. En la década de los 1960, después de la Revolución Cubana, ha sido también una parte importante de la lucha por captar las emociones y conciencias en América Latina; se convirtió en un elemento importante de la lucha por el poder en el Ecuador en la década de los 1970, antes de que la forma de entender el desarrollo del país fuera arrebatada por el neoliberalismo.

La Ley de Defensa surgió de las promesas hechas a los artesanos ecuatorianos por José María Velasco Ibarra durante su campaña presidencial de 1952; al llegar al poder, promovió la ley junto con el Partido Conservador. La ley creaba el marco de *protección* de los intereses de los artesanos e implicaba un arreglo con los artesanos a cambio de sus votos. La Ley de Fomento de 1965 fue más específica en cuanto a la *promoción* del paso de los artesanos hacia pequeñas empresas capitalistas. En respuesta a la preocupación de que algunas ventajas que ofrecía la Ley de Defensa eran demasiado generosas, lo que desalentaba a los talleres

artesanales a convertirse en empresas más grandes, la nueva ley trató de reducir varios beneficios. Una vez que los artesanos pudieron convencer a los políticos locales de que eran una fuerza política importante, que controlaban cientos de miles de votos, esto les dio un poder real a través de sus gremios. El resultado fue que la Ley de Defensa permaneció en la legislación ecuatoriana. Así, los sucesivos gobiernos se vieron atrapados entre los artesanos como circunscripción política y la teoría económica que llegó a dominar las últimas décadas del siglo XX. Esto contribuyó a generar confusión en la compleja red de leyes y reglamentos, que los gremios han tratado de manipular en su beneficio.

Es importante distinguir entre quienes son generalmente reconocidos como artesanos debido a la naturaleza de su trabajo y quienes están calificados y categorizados como tales según las leyes del país. No todos los artesanos tradicionales están legalmente reconocidos por la ley y no todos los que están legalmente reconocidos como artesanos serían considerados artesanos según las definiciones corrientes. La definición legal de artesano en el Ecuador ha cambiado constantemente desde los 1950. Según el artículo 1 de la Ley de Defensa de 1953:

Se considera como artesano al trabajador manual, maestro de taller, o artesano autónomo, que hubiere invertido en sus talleres para implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor de veinte mil sucres,¹ que tuviere a sus órdenes no más de seis operarios o empleados y que realizaren negocios de venta de los artículos que produce, que no excedieren de quince mil sucres mensuales.

También será considerado como artesano el trabajador manual que, habiendo invertido en implementos, maquinarias o materias primas más de 20 000 sucres, reúna las otras dos condiciones establecidas en el inciso precedente y sea declarado como tal por la Junta Nacional del Defensa del Artesanado, sobre base de la comprobación de que su

¹ Entre junio de 1957 y abril de 1961, varias disposiciones legales elevaron el umbral del capital para diferentes sectores artesanales: sastrería de hombre, 30 000 sucres; zapatería, 30 000 sucres; ebanistería, 50 000 sucres; trabajos mecánicos, 80 000 sucres; elaboración de artículos de oro, 50 000 sucres; peluquería, 30 000 sucres; fotografía, 50 000 sucres.

trabajo normal no puede desarrollarse con implementos, maquinarias o materias primas de un valor inferior a 20 000 sucres.

Igualmente, sería considerado como artesano el trabajador manual que no tenga invertida cantidad alguna en implementos de trabajo, ni tenga operarios: “Los artesanos que pertenezcan a organizaciones clasistas o interprofesionales con personería jurídica, existente al momento de expedirse la presente Ley, estarán también amparados por la misma” (Gobierno del Ecuador 1953, artículo 1).

Así, se definió a los artesanos de forma amplia para incluir a los trabajadores del mayor número posible de pequeños talleres donde laboraran hasta siete trabajadores, incluido el propietario, que también en estas circunstancias se esperaba que fuera un trabajador manual que operaba con herramientas. Desde el punto de vista de su tamaño, todos los artesanos de nuestro estudio habrían sido reconocidos como artesanos según la Ley de Defensa de 1953.

En el contexto de la teoría del desarrollo de los 1960, junto con las presiones políticas internas en el Ecuador, esta definición fue revisada. La Ley de Fomento, tal como fue concebida en 1965, reflejaba el pensamiento de la Alianza para el Progreso y las teorías norteamericanas modernizantes de los 1960. El principal promotor de la posición ideológica de la Ley de Fomento fue la United States Agency for International Development (USAID) en Quito y el fundamento de sus políticas fue la investigación llevada a cabo por el Instituto de Investigaciones de Stanford (Stanford Research Institute 1963). La nueva ley formaba parte de una estrategia general que incluía también un programa para promover a los artesanos y la pequeña industria en el Plan Nacional de Desarrollo de 1963 (JUNAPLA 1963). La estrategia se basaba en la política anticastrista de los Estados Unidos, que se enfocaba en mecanismos pro capitalistas para reducir la pobreza en América Latina, proteger a los pobres de las ciudades de la influencia comunista y promover la empresa capitalista a pequeña escala.

La consultoría apoyada por la USAID para la Junta Nacional de Planificación, llevada a cabo por el Instituto de Investigaciones de Stanford, propuso que los límites a la inversión y tamaño de la fuerza de trabajo estaban frenando el desarrollo. Su análisis concluyó que los beneficios fiscales de la Ley de Defensa actuaban como desincentivos para la

modernización al proporcionar un paraíso fiscal para los artesanos: “En unos pocos casos la ley ha propiciado la evasión, en el sentido de que un artesano que elija ampliar o mecanizar sus operaciones establecerá dos o más talleres artesanales subsidiarios, cada uno de los cuales califica individualmente como taller artesanal y está exento de impuestos” (Stanford Research Institute 1963, 11). A partir de estos “pocos casos”, argumentaron que la ley establecía una línea divisoria entre lo artesanal y la industria fabril, alentaba al artesano a seguir como tal y desalentaba la inversión en nuevas tecnologías.

Aunque la línea divisoria era lo suficientemente clara en la ley, no se proporcionó detalles sobre *cómo* se alentaba a los artesanos a permanecer como tales. Tampoco hubo pruebas de en qué medida los artesanos *querían* realmente expandirse a pequeñas industrias; y no se consideró una alternativa obvia: aunque los artesanos quisieran expandirse, esto era imposible para una gran mayoría que no generaba suficientes ingresos para reinvertir. En su lugar, la falta de crecimiento fue atribuida a la Ley de Defensa y esto se convirtió en un factor fundamental para la formulación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, en la que se incorporaron las ideas del equipo de Stanford.

Como consecuencia de las críticas a la ley anterior, la disposición que establece que los sectores de la pequeña industria y artesanía no deben recibir más beneficios que la gran industria fue incorporada en la Ley de Fomento de 1965. El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1963-1973, el Programa de Artesanías y Pequeñas Industrias de 1969 y el nuevo Plan Integral de Transformación y Desarrollo 1973-1977 contenían las mismas políticas con respecto a la pequeña industria de esos años (JUNAPLA 1963, 1969; JNP 1972a). Sin embargo, los artesanos, a través de la JNDA, se opusieron a la nueva ley que estaba siendo promovida por los ministerios de Estado y los organismos internacionales.

Bajo el pretexto de la “defensa” de los artesanos, la ley convirtió a la JNDA en el principal organismo regulador estatal de la actividad artesanal, para lo cual se le confirió el poder sobre lo que en ese momento constituía la mayor parte de la mano de obra de la manufactura ecuatoriana. El requisito de que el artesano sea reconocido y calificado por la JNDA excluyó gradualmente a la mayoría de los artesanos tradicionales. La naturaleza y el tamaño del taller afiliado a la JNDA cambiaron y las

nuevas leyes para el fomento de los artesanos introdujeron definiciones alternativas. Esto dio lugar a conceptos contradictorios que coexistían en las disposiciones del sistema jurídico que se refiere específicamente a los artesanos. A finales de los 1970, la JNDA ya estaba bajo el control de los empleadores que defendían enérgicamente su derecho a explotar la fuerza de trabajo y presionaban para ampliar el tamaño de la mano de obra que podía ser explotada. Desde los 1990, para ser calificado como artesano en la legislación ecuatoriana, el trabajador manual, maestro de taller o artesano por cuenta propia tenían que ser calificados como tal por la JNDA e inscrito en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos. Los artesanos y sus talleres debían ser calificados por la JNDA para poder obtener los beneficios que corresponden a los artesanos en virtud del resto de la legislación.

Además de la exención de algunas obligaciones de los empleadores impuestas por ley, los beneficios originales de la Ley de Defensa incluían la exención de varios impuestos: a las ventas, a las exportaciones y a los ingresos derivados de los bienes de capital operados por los trabajadores; condiciones favorables para la importación de herramientas y materias primas; préstamos gubernamentales a largo plazo; y la compra de la producción artesanal por parte de las entidades gubernamentales. La afiliación al sistema de seguridad social debía ser obligatoria, pero el maestro de un pequeño taller estaba exento de las contribuciones como empleador. Mientras que una persona debía contribuir al sistema de seguridad social con hasta el 8 % de sus ingresos, el Estado aportaba otro 13 % de los ingresos netos del artesano para sufragar el costo de los aportes.²

Los beneficios fiscales generales previstos en la Ley de Fomento eran similares a los de la Ley de Defensa: la exención o reducción de diversos impuestos, como los relativos al capital reinvertido, la exportación de productos y la importación de herramientas, maquinaria y materias primas. Las dos principales diferencias entre estas dos leyes eran que la Ley de Fomento no permitía ninguna dispensa especial a los pequeños empresarios en cuanto a las obligaciones del empleador con sus trabajadores y no establecía ninguna disposición *especial* para la afiliación al

² Parte de la contribución de los artesanos estaba destinada a la provisión de viviendas de bajo costo para ellos y sus familias y también para crear centros de formación artesanal, así como un sistema de comercialización de la producción artesanal.

sistema de seguridad social. Sin embargo, el mantener en vigencia la antigua ley aseguró que los artesanos siguieran exentos de ciertas obligaciones como empleadores respecto de sus trabajadores. En ese momento, tales obligaciones incluían el pago de dos salarios adicionales en el año, el pago por parte de los empleadores del equivalente al 7 % del salario de los empleados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, y el compromiso de observar un código de conducta formal para recibir las demandas laborales.

Debido a la resistencia de los artesanos, la Ley de Defensa se mantuvo vigente junto con la Ley de Fomento. La razón principal, sin embargo, no fue que la Ley de Defensa creara un paraíso fiscal, como sugería el informe de Stanford. Más bien fue la disposición para la explotación de la mano de obra, su característica más atractiva; y fue atractiva no solamente para los artesanos sino sobre todo para las pequeñas empresas capitalistas cuyos propietarios no eran artesanos en el sentido tradicional. Esto condujo a un cambio posterior en la definición de los talleres artesanales, que extendió este beneficio de explotación a los propietarios capitalistas y empeoró la situación de los trabajadores de las pequeñas empresas. El tamaño de los talleres que podían clasificarse como artesanales, tanto en términos del tamaño de la fuerza laboral como del monto de inversión, se incrementó, lo que permitió a las empresas más grandes aumentar aún más el alcance de la explotación de sus trabajadores.

Como vimos en el capítulo 9, los cambios en la Ley de Defensa en 1974 significaron que los “artesanos” podían mantener sus privilegios especiales mientras emplearan hasta 13 personas, tuvieran un capital de hasta USD 12 000 y obtuvieran una ganancia neta equivalente a 13 veces el ingreso per cápita del país (Gobierno del Ecuador 1974). Estos nuevos límites legales no tenían relevancia para los “artesanos” como se definieron originalmente. La JNDA se convirtió en la promotora de los nuevos límites y en la encargada de determinar quién se beneficiaría de ser calificado como artesano. Para 1997, la JNDA había logrado ampliar la definición para incluir fábricas de hasta 20 empleados, incluidos cinco aprendices (Gobierno del Ecuador 1997). Además, si el dueño del taller también era dueño de una tienda donde vendía sus mercancías, ambos lugares podían ser considerados como una sola unidad. La lucha por el control de la JNDA fue un objetivo político que dio lugar a que

las pequeñas empresas capitalistas ampliaran sus derechos de explotación de sus trabajadores.

Evolución del marco legal

En todo sistema jurídico hay conflictos de leyes. La lógica utilizada para resolver estos conflictos es la lógica de la jerarquía. La jerarquía legal en el Ecuador es la siguiente: la Constitución; los tratados y convenios internacionales; las leyes orgánicas (como el Código de la Producción y el Código del Trabajo); las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas distritales; los decretos y reglamentos; las ordenanzas; los acuerdos y resoluciones; los demás actos y decisiones de las autoridades públicas. El Código del Trabajo y el Código de la Producción están en conflicto sobre la definición de artesano y se actualizan constantemente sin referencia a los conflictos que evidentemente existen (Gobierno del Ecuador 2015a y 2015b). En última instancia, la Constitución debería resolver el problema, pero la Constitución del Ecuador no prevé los conflictos entre leyes orgánicas (Gobierno del Ecuador 2008b, artículo 425). El hecho de que el texto constitucional no dé ninguna orientación sobre estos conflictos, y tampoco sobre conflictos entre leyes ordinarias contradictorias entre sí y, a su vez, en conflicto con otras leyes orgánicas, agrava el problema.

Para el año 2015, el trabajo de los artesanos en el Ecuador estaba dirigido y regulado por una serie de *códigos* generales, algunas *leyes* nacionales específicas y una cantidad de *reglamentos* y ordenanzas (tabla A.10.3). Estos instrumentos jurídicos utilizan diversas definiciones de artesano, que no solamente son incoherentes en los distintos ámbitos de la legislación, sino que también han variado con el tiempo a medida que se modificaban y evolucionaban las leyes específicas. Estas leyes establecen diferentes criterios para el reconocimiento de los artesanos por parte del Estado.

Entre los instrumentos generales que rigen las actividades de los artesanos, pero que también tienen una aplicación más amplia, se encuentran la Constitución de la República del Ecuador (tabla A.10.4), el Código del Trabajo, el Código Civil, el Código de la Niñez y Adolescencia

y el Código Tributario (Corporación de Estudios y Publicaciones 2009; Gobierno del Ecuador 2008b, 2015a, 2005a, 2002, 2005b). Hay nueve *leyes* que se aplican específicamente a los artesanos o que tienen secciones que lo hacen. Con el tiempo, estas leyes han sido modificadas por una serie de *reglamentos* gubernamentales que han tenido un impacto en el trabajo diario de los artesanos (IPANC/MIPRO 2010; Corporación de Estudios y Publicaciones 2003). En contraposición a la ideología neoliberal que criticaba las regulaciones como una barrera para transformar a los artesanos en capitalistas emprendedores, después de 1982 el Estado neoliberal no redujo las regulaciones, sino que las incrementó y modificó.

Desde 1953 estas leyes y reglamentos han sido hechos con una notable inconsistencia. No hay coherencia en la forma en que se define a los artesanos en estos instrumentos jurídicos y, dentro de las principales leyes que se aplican, la definición ha cambiado con el tiempo. La última versión de la Ley de Defensa, por ejemplo, define las categorías de artesanos que son legalmente reconocidas por esta ley como maestros de taller, operarios y aprendices (Gobierno del Ecuador 2008a, artículo 2). Por otra parte, la última versión de la Ley de Fomento identifica como sus beneficiarios a los maestros de taller, los artesanos por cuenta propia y los gremios de artesanos (Gobierno del Ecuador 2003a, artículo 2). No se menciona a los trabajadores o aprendices, salvo en las “Disposiciones Generales”, donde se aclara que los dueños de talleres no están sujetos a las obligaciones del Código del Trabajo.³ El número de trabajadores es aparentemente irrelevante. Se reconoce la existencia de aprendices, pero solamente para determinar los salarios y su inscripción: los aprendices, que entran en un taller para adquirir conocimientos, deben recibir el 60 % del salario de un operario y deben inscribirse en la JNDA para obtener un carné de aprendiz.

Los límites de inversión también han sido divergentes, en la medida en que han ido aumentando. La última versión de la Ley de Defensa dice que el máximo que se les permite invertir en maquinaria y materias primas debe ser inferior al 25 % del capital que se permite a las empresas registradas como pequeñas industrias (Gobierno del Ecuador 1998, 2008a).

³ Salvo las normas que rigen el salario mínimo y el despido intempestivo.

Sin embargo, existen importantes dificultades en este aspecto de la definición en tanto no corresponde ni al Código de la Producción ni al Código del Trabajo, que también difieren entre sí en sus definiciones de artesanos.

Al comparar la Ley de Defensa con el Código de la Producción, hay al menos dos cuestiones. En primer lugar, el Código de la Producción, que en el año 2015 define el tamaño de las pequeñas empresas, no menciona los límites de inversión de capital que son parte esencial en la definición de la Ley de Defensa. El Código de la Producción define a las micro, pequeñas y medianas empresas, pero esta clasificación se basaba en los niveles de *facturación*, más que en los niveles de *inversión* (Gobierno del Ecuador 2015b). En segundo lugar, el código define el tamaño de los talleres artesanales de manera diferente a la Ley de Defensa (Gobierno del Ecuador 2010). Los artesanos se definen con relación a las principales categorías del Código: micro, pequeño, mediano y grande, pero no se consideran a los artesanos como microempresarios, como cabría esperar. En el año 2015, el Código de la Producción señalaba que los artesanos podrían estar dentro de cualquiera de estas categorías. Teóricamente, podrían tener un volumen de facturación de hasta USD 5 000 000 y hasta 199 empleados.

El Código del Trabajo, el cual los artesanos y la JNDA luchaban constantemente por evadir, aumentó esta confusión al definir el taller artesanal de manera diferente del Código de la Producción. Cuando el Código del Trabajo se refiere a los artesanos, utiliza la Ley de Defensa como su principal punto de referencia histórico. Sin embargo, las definiciones utilizadas en ambos cuerpos legales no son las mismas y hay poca coherencia entre las últimas versiones de ambas leyes. En el Código del Trabajo, un artesano puede ser maestro de taller, trabajador, aprendiz, artesano por cuenta propia o (una categoría adicional) subcontratista (Gobierno del Ecuador 2015a, artículos 285 a 296). Además, también describe las principales categorías como maestro de taller, artesano por cuenta propia, operario y contratista, sin hacer referencia a los aprendices (Gobierno del Ecuador 2015a, artículos 286 a 289). El contratista, que es “la persona que encarga la ejecución de una obra a un artesano”, no aparece en ninguna otra definición legal de artesano (Gobierno del Ecuador 2015a, artículo 289).

El Código del Trabajo de 2015, al traslucir la redacción utilizada por la Ley de Defensa desde 1953, deja en claro que “los artesanos calificados por la JNDA no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por este Código” (Gobierno del Ecuador 1953, artículo 5; Gobierno del Ecuador 2015a, artículo 302).⁴ Sin embargo, están sujetos a lo que el código establece con relación a salarios, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas, así como a la indemnización legal por despido intempestivo. Los trabajadores de talleres artesanales también se benefician del derecho a vacaciones⁵ y al número máximo de horas de trabajo diario, pero no se mencionan los días de descanso obligatorio semanal como establece el Código del Trabajo. Los artesanos por cuenta propia trabajan inevitablemente los sábados y a veces los domingos, pero para sus trabajadores los sábados y los domingos son días de descanso; si es necesario trabajar en esos días se los debe intercambiar por otros dos días consecutivos entre la semana. La jornada laboral legal para los adolescentes, y por lo tanto para algunos aprendices, es de seis horas por un máximo de cinco días a la semana.⁶ No hay ninguna referencia sobre la exención a los artesanos de lo dispuesto por el código sobre días de descanso y la Ley de Defensa no es del todo clara con relación a lo que se debe acatar.

A medida que las federaciones perdieron su influencia y pasaron a ser consideradas como organizaciones de empleadores (en particular durante el gobierno de Correa), su número de miembros disminuyó y, como vimos en el capítulo 9, ahora se asemejan más a clubes sociales. No obstante, los artesanos que son miembros de estas organizaciones siguen beneficiándose de las exenciones previstas en el artículo 302 del Código del Trabajo, que incluyen:

- a. el pago de fondos de reserva con respecto a sus trabajadores y aprendices;

⁴ La Ley de Defensa señala (artículo 5) que los artesanos protegidos por la Ley de Defensa “no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación”.

⁵ Al igual que al resto de trabajadores, a quienes laboran en talleres artesanales les corresponde 15 días de vacaciones, incluidos los días no laborables, por cada año de trabajo (Código del Trabajo, artículo 69).

⁶ Cualquier trabajo realizado entre las 19h00 y las 06h00 debe ser pagado al 125 % del salario diurno.

- b. el pago de los decimotercero y decimocuarto salarios, que son pagos adicionales equivalentes a un mes de salario, pagados a otros trabajadores en Navidad y en agosto en la Sierra;⁷
- c. la distribución del 15 % de las utilidades líquidas, como se paga a otros trabajadores, de conformidad con el artículo 97 del Código del Trabajo.⁸

También hay beneficios gracias a otras leyes, pero la mayoría apenas se aplican a aquellos artesanos utilitarios que producen bienes de consumo para el mercado interno o que reparan bienes importados producidos por el capital internacional. Estos son más relevantes para las grandes empresas que importan maquinaria y/o exportan sus productos (véase Gobierno del Ecuador 2003a, artículo 9). Sin embargo, los artesanos están exonerados del pago de impuestos y costos para obtener la Patente Municipal, que autoriza operar dentro de los límites cantonales a quienes ejercen oficios y profesiones (Municipio de Quito 2011) y están exentos de cobrar el 12 % de IVA sobre la venta de sus bienes y servicios.⁹

A lo largo de los años, los artesanos se han ido incorporando gradualmente al sistema tributario, en particular durante el gobierno de Correa. Como cualquier otro trabajador, los artesanos están ahora obligados a pagar el impuesto a la renta si llegan al umbral de ingresos, después de todas las deducciones por gastos. Así mismo, si los cónyuges u otros familiares son empleados remunerados del taller o de un punto de venta adscrito al taller, sus salarios son deducibles de los impuestos del dueño del taller. Los artesanos pueden aumentar artificiosamente los ingresos del hogar, puesto que los ingresos de la familia se pueden imputar como deducibles de las obligaciones tributarias del propietario del taller.

En el capítulo 3 (tabla 3.4), vimos que entre 1982 y 2015 no hubo ningún aumento en la proporción de talleres que empleaba mano de

⁷ Estos pagos se realizan de conformidad con el Código del Trabajo, artículo 115.

⁸ Estas exenciones se hacen de conformidad con el Código del Trabajo, artículo 101.

⁹ Esto reduce el costo de sus productos y debería hacerlos más competitivos. Sin embargo, están obligados a entregar una factura a los clientes, pagar el IVA sobre las materias primas y otros insumos, y presentar declaraciones mensuales del IVA (Gobierno del Ecuador 2014b, 123). Para muchos artesanos pagar el IVA sobre los insumos, sin poder cargarlo en el precio de producción, lo consideran como un costo más antes que un beneficio.

obra, pero la naturaleza de esa mano de obra se había transformado. En lugar de que el empleo de mano de obra asalariada creciera, como cabría esperar debido al desarrollo económico, se produjo un descenso del mismo. Esta reducción del trabajo asalariado coexistió con una disminución similar del trabajo familiar no remunerado. Con el tiempo, el trabajo familiar no remunerado se convirtió en trabajo familiar remunerado, que sustituyó al trabajo asalariado.

El cambio se debió, al menos en parte, a la decisión del gobierno de Correa por formalizar el sector informal. Durante este período de 40 años de investigación, lo que produjo una transformación significativa en el uso de mano de obra asalariada fue la suma de una serie constante de pequeños cambios de tendencia descendente. Sin embargo, entre 2005 y 2015, la tasa anual de disminución del empleo asalariado se duplicó con creces y para el año 2015 más de las tres cuartas partes de los talleres artesanales no empleaban mano de obra asalariada no familiar. El mayor movimiento se produjo durante el gobierno de Correa, cuando el sistema de recaudación de impuestos fue revisado y fortalecido a través de un mayor uso de recursos tecnológicos que en el período neoliberal. Los aportes a la seguridad social para la mano de obra artesanal no solamente aumentaron, sino que su pago se hizo cumplir.

Defensa, desarrollo y seguridad social

El “Seguro Universal Obligatorio” es controlado y regulado por el Estado (Gobierno del Ecuador 2008b, artículo 369): “El Seguro Universal Obligatorio cubrirá las contingencias de enfermedad, maternidad, paternidad, riesgos de trabajo, cesantía, desempleo, vejez, invalidez, discapacidad, muerte y aquellas que defina la ley”. El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) es responsable del sistema de seguridad social y se financia con las contribuciones de trabajadores, empleadores y el Estado.

Al examinar la relación entre los artesanos y el sistema de seguridad social es importante distinguir entre la política y la práctica. Que los artesanos estén afiliados al IESS es una característica de la política social del sector que existe desde hace mucho tiempo, pero en la práctica ha

tenido un bajo nivel de aceptación. También es importante identificar quiénes han sido el objetivo de las políticas. Los propietarios de los talleres han recibido un trato diferenciado al de los trabajadores y aprendices. Las políticas no se han puesto en práctica por igual a todos quienes trabajan en este sector de la economía y, en la práctica, con la ejecución de estas políticas se ha discriminado a los trabajadores asalariados.

La afiliación de los artesanos al sistema de seguridad social es un tema que se remonta a un período anterior a la Ley de Defensa de 1953, cuando prevalecía una carencia casi total de seguridad social en todo el sector (Pita y Meier 1985). En este contexto, los maestros dueños de talleres presionaron para que se introdujera la Ley de Defensa como una forma de eludir sus obligaciones establecidas en el Código del Trabajo y el emergente sistema de seguridad social. Una vez que los propietarios obtuvieron su reconocimiento gracias a la Ley de Defensa, a través de la “calificación” por parte de la JNDA, fueron liberados de todas las obligaciones del pago de una parte de lo que costaba afiliarse a sus trabajadores al sistema de seguridad social. El Estado se hizo cargo de esta responsabilidad, pero luego no suministró los fondos necesarios para apoyar a los trabajadores y aprendices. Los asalariados fueron efectivamente marginados de los beneficios del sistema.

Muchos propietarios de talleres, en particular los más pobres, también fueron excluidos porque no estaban calificados como artesanos por la JNDA y la mayoría de la mano de obra calificada fue excluida por el incumplimiento del Estado de sus obligaciones legales. Con el paso del tiempo, se descubrieron casos en los que los propietarios de talleres que habían aportado cuotas mensuales al IESS durante años no estaban afiliados a la JNDA y, por tanto, no estaban calificados para acogerse al régimen especial. En estos casos, sus pagos fueron devueltos, una vez deducidos los costos de cualquier prestación médica y de otro tipo ya recibida (Pita y Meier 1985).

Cuando se aprobó la Ley de Fomento en 1965, además de no ofrecer ninguna dispensa especial a los empleadores de artesanos con respecto a sus obligaciones con su fuerza de trabajo, no estableció ninguna disposición especial para su afiliación al sistema de seguridad social. En 1971 se instituyó un régimen actualizado de afiliación de los artesanos al IESS. Si se lo hubiera ejecutado plenamente, habría proporcionado

al artesano atención médica, apoyo económico por desempleo y riesgos del trabajo, asistencia médica y financiera para los recién nacidos y un sistema de apoyo a las madres jóvenes en cuanto a higiene preventiva en el primer año de vida del niño (Gobierno del Ecuador 1971). El IESS también habría proporcionado a los artesanos pensiones jubilares junto con ayudas por enfermedad y muerte. Los maestros, artesanos por cuenta propia, trabajadores y aprendices estarían sujetos a esta enmienda de la ley. Para los maestros, se cubriría con una contribución del 13 % de sus ingresos netos, que serían pagados por los propios maestros. Para los trabajadores y aprendices, se cubriría con un pago del 13 % de su salario, desglosado en una contribución personal del 8 % de los trabajadores y aprendices, más el 5 % por parte del dueño del taller. Además, un cierto porcentaje (no cuantificado) de los fondos para artesanos debía reservarse para la construcción de sus viviendas. La Ley de Seguridad Social fue modificada para incorporar estos cambios y hasta llegaron a construirse algunas viviendas para artesanos. Sin embargo, una vez más, no se dio cumplimiento a las nuevas disposiciones legales sobre participación y aportaciones.

No fue sino hasta 1979 que la Ley de Seguridad Social se amplió para incluir a los trabajadores asalariados y aprendices de artesanos, así como también a los propietarios de talleres en su calidad de empleadores (Gobierno del Ecuador 1979). El maestro artesano fue finalmente reconocido como empleador. Sin embargo, los artesanos seguían siendo excluidos de las prestaciones por desempleo, los fondos de reserva, los préstamos quirografarios y el seguro de riesgos, accidentes y enfermedades profesionales. Los nuevos costos de afiliación de los trabajadores llevaron a algunos maestros a encontrar nuevas formas de minimizar sus pagos. Como a los aprendices se les paga menos que a los operarios, muchos dueños de talleres afiliaron a sus trabajadores como aprendices. Adicionalmente, algunos no afiliaron a todos sus trabajadores y, en algunos casos, el maestro aumentó sus propios aportes en los últimos cinco años antes de la jubilación con el fin de aumentar su pensión.

En 1986 se promulgó una nueva Ley de Desarrollo Artesanal que estableció nuevas condiciones para la relación entre los artesanos y el sistema de seguridad social: la protección de la seguridad social para los artesanos se amplió a los miembros de la familia, incluidos los

cónyuges, que estuvieran empleados en cualquier taller que hubiera calificado antes bajo el régimen del IESS. Además, cualquier nuevo solicitante de afiliación en un taller podía ser incluido si probaba contar con la calificación de artesano otorgada por la JNDA (Gobierno del Ecuador 1986, artículo 22). De acuerdo a la nueva ley, las solicitudes de afiliación de los artesanos también debían recibir un trato preferencial por parte del IESS.

En 1990, el IESS resolvió que los talleres artesanales no deberían ser diferentes de otros negocios urbanos (Gobierno del Ecuador 1990). La contribución de los trabajadores debía ser del 9,35 % de sus ingresos netos y la del empleador del 12,15 % (21,5 % en total). El total de la afiliación del dueño era el 20,8 %. Sin embargo, de acuerdo con la experiencia pasada, esto tampoco se cumplió. Las condiciones de 1990 se han mantenido en el último Código del Trabajo, por el cual el maestro, los trabajadores y los aprendices están obligados a afiliarse al IESS, junto con el cónyuge y los hijos del propietario, si trabajan en el taller (Gobierno del Ecuador 2015a, artículo 302). El costo de afiliación de los trabajadores y aprendices es del 20,5 % de sus ingresos, de los cuales el dueño del taller paga el 11,15 % y el trabajador o aprendiz el 9,35 %.

Así, durante todo el período de la investigación, la política de afiliación al IESS ha sido confusa y conflictiva, y su puesta en práctica ha sido parcial en el mejor de los casos. El costo de afiliación ha variado considerablemente y la responsabilidad del pago de las contribuciones ha ido evolucionando gradualmente. El cumplimiento de la ley es otro asunto. Al depender de la certificación como artesano por parte de la JNDA, el cumplimiento de la ley —que había sido una aspiración de la minoría hasta hace poco— en la práctica, ha sido fragmentado.

En los últimos años ha aumentado considerablemente el número de propietarios de talleres que están afiliados al IESS, pero el cumplimiento de la ley que exige que los trabajadores estén afiliados también puede haber contribuido a una disminución del número de empleados no familiares y a un aumento de la mano de obra familiar remunerada dentro de los talleres.

Afiliación al seguro social, 1982-2015

Una vez que la seguridad social se convirtiera en un tema importante en la encuesta de 1975, en cada una de las encuestas posteriores les preguntamos a los propietarios de talleres artesanales si estaban afiliados al IESS. En 1982 y 1995, menos de un tercio de ellos estaba afiliado al sistema y el número comenzó a disminuir desde entonces. En 2005, solamente una cuarta parte de propietarios de talleres estaba afiliada (tabla 10.2). Sin embargo, entre los años 2005 y 2015, el número de miembros se duplicó con creces. Por primera vez, más de la mitad de artesanos entrevistados sí contribuía al sistema nacional de seguridad social.

La razón del aumento de la afiliación al IESS está relacionada con el cumplimiento de la ley, la toma de conciencia de los beneficios de la afiliación y el cambio en la estructura de la mano de obra artesanal. Los propietarios que emplean mano de obra asalariada tienen a su vez muchas más probabilidades de estar afiliados que aquellos que trabajan solos o que emplean mano de obra familiar remunerada (tabla A.10.5). Como se les exige a los dueños que afilien a su fuerza de trabajo, ellos también se afilian. La probabilidad de que los dueños de talleres que emplean mano de obra asalariada estén afiliados aumentó entre 2005 y

Tabla 10.2. Afiliación de los artesanos al Seguro Social, 1982-2015

	1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sí	94	31,9	102	31,1	79	24,9	133	51,8
No	201	68,1	226	68,9	238	75,1	124	48,2
Total	295	100,0	328	100,0	317	100,0	257	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1982-2015	49,4983	3	1,02E-10
1982-1995	0,0424	1	0,8369
1995-2005	3,0463	1	0,0809
2005-2015	43,8628	1	3,52E-11
1982 y 2015	22,4339	1	2,18E-06

2015. Más de dos tercios de los talleres que empleaban mano de obra asalariada en 2015 estaban afiliados, en comparación con alrededor del 40 % en 2005. No obstante, alrededor del 30 % de los dueños de talleres que emplean mano de obra asalariada no familiar sigue sin estar afiliado personalmente y, aunque la afiliación de los trabajadores por cuenta propia también aumentó sustancialmente entre 2005 y 2015, la mayoría de ellos sigue sin estarlo.

Existe una clara línea divisoria entre aquellos que son miembros de gremios y aquellos que no lo son. La certificación de la JNDA es esencial para cualquier empresa que desee ser reconocida como taller artesanal y busque beneficiarse de las ventajas que dicho reconocimiento otorga. Las políticas del gobierno se han dirigido principalmente a los artesanos registrados en la JNDA, lo que libera a estos propietarios de pequeños talleres de las responsabilidades que otras empresas tienen con su fuerza de trabajo. Sin embargo, en los últimos años, estos artesanos certificados solamente representan entre un cuarto y un tercio de todos los talleres artesanales; prácticamente ninguno de los trabajadores asalariados está certificado como artesano.

Aunque menos del 20 % de los dueños de talleres estaba registrado en la JNDA en 2015 y solamente el 63 % estaba afiliado al IESS, los propietarios de talleres registrados en la JNDA han tenido sistemáticamente muchas más probabilidades de estar afiliados al sistema de seguridad social que los artesanos que no están registrados a través de las federaciones (tabla 10.3 y figura 10.1). Sin embargo, la afiliación de miembros registrados en las federaciones disminuyó durante el período neoliberal entre 1982 y 2005, al igual que la brecha entre los dos tipos de dueños de talleres. Después de 2005, durante los años del gobierno antiglobalizante de Correa, la afiliación de propietarios tanto federados como no federados aumentó significativamente; el aumento de la afiliación de los propietarios no federados fue el más dramático. Una cuestión importante es conocer si los niveles de afiliación están relacionados con los patrones de empleo al interior de los talleres.

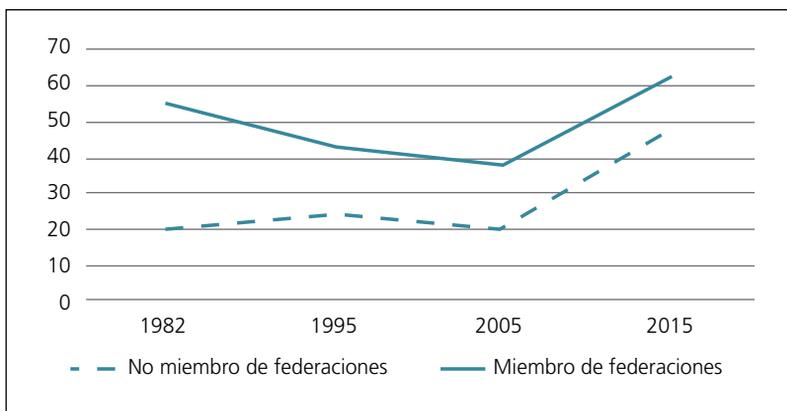
Tabla 10.3. Membresía a federaciones y afiliación al Seguro Social, 1982-2015

		Afiliación a la seguridad social					
		1982			1995		
		Sí	No	Total	Sí	No	Total
No miembros de federación	N.º	39	154	193	53	164	217
	%	20,2	79,8	100,0	24,4	75,6	100,0
Miembros de federación	N.º	55	45	100	47	61	108
	%	55,0	45,0	100,0	43,5	56,5	100,0
Total	N.º	94	199	293	100	225	325
	%	32,1	67,9	100,0	30,8	69,2	100,0
		Chi-cuadrado	Grados de libertad	Valor p	Chi-cuadrado	Grados de libertad	Valor p
		36,595	1	0,0000	12,343	1	0,0004

		Afiliación a la seguridad social					
		2005			2015		
		Sí	No	Total	Sí	No	Total
No miembros de federación	N.º	43	179	222	101	107	208
	%	19,4	80,6	100,0	48,6	51,4	100,0
Miembros de federación	N.º	35	58	93	29	16	46
	%	37,6	62,4	100,0	63,0	37,0	100,0
Total	N.º	78	237	315	130	123	254
	%	24,8	75,2	100,0	51,2	48,4	100,0
		Chi-cuadrado	Grados de libertad	Valor p	Chi-cuadrado	Grados de libertad	Valor p
		11,737	1	0,0006	3,738	1	0,0532

Cambio en la afiliación, 1982-2015			
	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1982-2015	32,5796	3	3,95E-07
1982-1995	2,5748	1	0,1086
1995-2005	0,0799	1	0,7775
2005-2015	11,6519	1	0,0006
1982 y 2015	30,5070	1	3,32E-08

Figura 10.1. Pertenencia a la JNDA y afiliación del artesano al Seguro Social, 1982-2015



Como vimos anteriormente, un poco más de la mitad de artesanos dueños de talleres ha empleado constantemente en este tiempo a otros trabajadores en sus talleres. En 1975, únicamente el 40% de los propietarios trabajaba solo y, en estos 40 años, no se ha producido ningún cambio significativo en el total de propietarios de talleres artesanales que trabajan solos o emplean a otros trabajadores. Tampoco ha habido un aumento o disminución significativo del número total de empleados, incluido el propietario.¹⁰ Sin embargo, si vemos *quién* está empleado, hay un cambio claro y significativo en el período. Hemos visto una disminución en el uso de mano de obra asalariada, un aumento de mano de obra familiar remunerada y una caída en el empleo de miembros de la familia no remunerados, particularmente durante el gobierno de Correa.

La disminución porcentual anual de empleo asalariado en el último decenio fue el doble de la experimentada en los 30 años anteriores. Al mismo tiempo, la utilización de mano de obra familiar remunerada aumentó y la mayor parte de este incremento no se debió al aumento en el número de artesanos o aprendices entre miembros de la familia. Los

¹⁰ La excepción fue 1982, al final de la bonanza petrolera, cuando el tamaño de las empresas artesanales estaba en su máximo.

nuevos trabajadores parecen estar principalmente involucrados en ventas y administración. Hay dudas sobre si son verdaderamente empleados a tiempo completo. El gasto en salarios familiares y contribuciones a la seguridad social puede deducirse de los impuestos del propietario y, al mismo tiempo, la familia puede aprovechar la cobertura de la seguridad social. Al parecer, los miembros de la familia no remunerados sí fueron registrados contablemente, lo que ha permitido a los dueños reducir sus obligaciones fiscales en un contexto de recaudación más eficiente y de incremento en el acceso de familiares a los beneficios de la seguridad social.

No todos los artesanos están satisfechos con sus nuevos vínculos con el sistema de seguridad social. Incluso ahora, alrededor de la mitad de dueños de talleres no están afiliados y algunos que sí lo están no utilizan sus servicios. Un peluquero de 70 años de edad del centro de Quito, jubilado y apto para utilizar los servicios del IESS, acude a un hospital privado cuando está enfermo porque, como dice, “la seguridad social es un lío”. Un tapicero del sur de la ciudad también está afiliado, pero prefiere pagar a un médico privado. Ninguno de estos artesanos es miembro de federación alguna o asociación de artesanos y por lo tanto no están registrados en la JNDA. Debido a la situación de los servicios de salud pública, algunos artesanos mantienen un seguro médico privado.

Otros artesanos son más positivos. Un zapatero de 64 años, que recientemente contrató a un trabajador de 50, dijo que el gobierno le había dado la oportunidad de afiliarse al IESS. Tiene un negocio durante más de 40 años, no es miembro de una federación y por lo tanto no tenía vínculos con la JNDA. Un sastre semijubilado de 75 años, que tampoco es miembro de una federación pero que reconoce el trabajo que ha hecho en el pasado en defensa de los derechos de los artesanos, dijo que ya casi no trabaja por razones de salud pero que “gracias al IESS no tiene mayores necesidades”.

A otros les preocupa más el impacto negativo de las obligaciones de la seguridad social en sus negocios. Un peluquero, cuando se le preguntó sobre el número de trabajadores que empleaba dijo:

Peluquero. No, no tengo nadie. Trabajo solito y, como le digo, no necesito tampoco un préstamo, porque ya poco tiempo que me queda, qué voy a poner otro [trabajador]. A ponerme por ahí con dos, tres, cuatro

personas si en el Seguro Social está bien difícil la cosa. Le tienen un mes y ya le cobran, todo eso, entonces hay que afiliarlos, entonces para no tener ese problema trabajo solo.¹¹

Un mecánico de 54 años, miembro de un sindicato y no de un gremio, dijo que tres años atrás tenía cuatro o cinco trabajadores pero que ahora solamente tenía uno. De acuerdo con este artesano, para contratar tanto a trabajadores como a aprendices, “la cuestión de la seguridad social es un problema”.

Durante muchos años, en un contexto de políticas nacionales conflictivas y confusas a fin de garantizar que los artesanos estén vinculados al sistema nacional de seguridad social, los artesanos de Quito ignoraron en gran medida al IESS y sus servicios. Solamente en el año 2005, apenas una cuarta parte de artesanos estaba afiliada. Muchos artesanos aún no ven los beneficios de afiliarse al sistema, pero en la última década el número de dueños de talleres que aprovecharon tal posibilidad se ha duplicado. Al mismo tiempo, el número de empleados familiares remunerados en los talleres también ha aumentado considerablemente, lo que permite a cónyuges y otros miembros de la familia utilizar el servicio. Por otra parte, el número de talleres que emplea mano de obra asalariada ha disminuido drásticamente, lo que se debe en parte a la imposición más firme de las leyes relativas a la afiliación al sistema nacional de seguridad social de los empleados que no son familiares del dueño.

¹¹ Entrevista en Quito, septiembre de 2015.

Capítulo 11

Microfinanciamiento y desarrollo microempresarial en su contexto económico

Para las personas pobres del mundo en desarrollo, en particular para quienes dependen del trabajo por cuenta propia y no son parte directa de la economía salarial formal, sus activos productivos son un elemento importante que determinan los ingresos familiares. En las pequeñas empresas del sector informal que emplean mano de obra asalariada, las herramientas manuales de propiedad de los empleados también son importantes para los ingresos que generan los empleadores, además de constituir una inversión de los empleados en la generación de sus ingresos familiares. La suma total de estos activos productivos, cuando se combina con el capital humano de las personas involucradas, genera un impacto importante en los niveles de pobreza global.

La distribución de activos está más concentrada que la distribución de ingresos; la acción del gobierno, en particular la motivada por políticas de libre mercado, tiende a reforzar esta concentración. Se podría lograr una mayor igualdad de ingresos si la propiedad del capital privado se distribuyera más equitativamente. Si esto fuera un objetivo, la política operaría a favor de los factores de producción que pertenecen a los grupos de menores ingresos y trataría de cambiar el patrón de concentración del capital físico y humano. La inversión se reorientaría hacia el empleo por cuenta propia y las microempresas, con el objeto de concentrar su stock de capital físico y humano, lo que también podría contribuir a mejorar los salarios que pagan los pequeños productores. El acceso al crédito se considera una forma de lograr este resultado.

Sin embargo, cambiar la concentración del capital no es solamente un ejercicio técnico. No es simplemente una cuestión de ofrecer más crédito en general. En la práctica, significaría efectivamente la redistribución del crédito desde los actuales beneficiarios hacia las clases sociales más pobres. Esto es extremadamente político. El crédito es un recurso escaso y, si bien es posible aumentar el volumen del recurso (cuando, por ejemplo, hay una ganancia inesperada para los países exportadores de petróleo a medida que aparecen nuevos yacimientos o aumentan los precios del petróleo, como ha sucedido en el Ecuador), su distribución puede ser políticamente tan sensible como la misma redistribución de la riqueza. En la competencia por este recurso escaso, son generalmente los más poderosos quienes ganan. Además, las propias instituciones de crédito no desean que se las relacione con la vulnerabilidad de aquellos que no tienen éxito.

Tradicionalmente, los bancos han tendido a ser cautelosos y temerosos frente al riesgo. En cambio, la teoría empresarial sobre la deuda es que el crédito debe estar impulsado por una visión de futuro, orientado a una oportunidad percibida, centrado en alcanzar el crecimiento y con un elemento de riesgo. En la práctica, la mayoría de los bancos de los países en desarrollo sigue siendo recelosa, a pesar de la proliferación de instituciones de microfinanciamiento en los últimos decenios. Las pequeñas empresas, en cambio, tienden a desconfiar del endeudamiento bancario; la mayoría de ellas prefiere otras fuentes de inversión.

El propósito del crédito a las pequeñas empresas puede ser aumentar su actividad productiva básica o ampliar su relación con el mercado. El crédito puede solicitarse para varios fines: invertir en herramientas y maquinaria, comprar materia prima, aumentar el número de empleados o incrementar los salarios de los trabajadores existentes, financiar la propiedad o alquilar nuevos locales, crear un nuevo producto, crear una nueva ruta hacia el mercado, desarrollar un nuevo mercado.

Una deuda bien manejada puede ayudar a una pequeña empresa a financiar su expansión. Los propietarios de pequeñas empresas que planifican aumentar su calificación crediticia en el tiempo, a fin de alcanzar una buena reputación y una alta valoración en los bancos, pueden tener acceso en el futuro a mayores montos de crédito a tasas de interés más bajas y costos bancarios más razonables. El equilibrio ideal es utilizar el

crédito necesario para financiar varios emprendimientos empresariales sin exponer la empresa a un excesivo endeudamiento. El financiamiento se considera un facilitador esencial de oportunidades, pero un exceso de deuda puede reducir los márgenes de ganancia. Si la empresa tiene demasiada deuda, su acceso a nuevos fondos puede verse restringido, tal vez antes de que la empresa haya tenido la oportunidad de completar su estrategia de crecimiento. Si los ingresos disminuyen, la empresa puede ser incapaz de cumplir con sus obligaciones. Las obligaciones fijas por amortización, en cantidades y tiempos determinados, independientemente de las ganancias de la empresa, pueden ser una amenaza para el futuro de la misma, en particular para pequeñas empresas de países en desarrollo con flujos de ingresos irregulares. Las proyecciones financieras pueden predecir cuál será el volumen de ventas de la empresa y qué tipo de gastos de capital tendrá, pero en el caso de los artesanos es casi imposible establecer esto con exactitud. La demanda fluctúa y los ingresos son impredecibles, lo que a menudo hace que los planes de amortización sean difíciles de sostener.

Como vimos en el capítulo anterior, durante mucho tiempo en el Ecuador ha habido un amplio consenso entre los artesanos, los tecnócratas del gobierno y la gran empresa privada de que la conversión de pequeños talleres en pequeñas industrias debe ser el principal objetivo de la planificación del desarrollo de este sector. En respuesta a la demanda de crédito que existía desde hace mucho tiempo por parte de las federaciones de artesanos, uno de los principales medios para lograrlo ha sido a través de políticas que tratan de proporcionar amplias facilidades de crédito para el pequeño empresario. A nivel internacional, a pesar del gran énfasis del discurso neoliberal al tema de impuestos y regulaciones como los principales obstáculos para el crecimiento, la evidencia sugiere que la restricción más importante es la financiera.

El estudio de empresas principalmente formales que emplean a cinco personas o más, realizado por la Encuesta del Ambiente Empresarial Mundial (World Business Environment Survey, WBES) en 80 países desarrollados y en desarrollo, al especificar los 10 principales obstáculos para su crecimiento, señala que “solamente tres surgen como limitaciones vinculantes con una asociación directa con el crecimiento de la empresa: las finanzas, la delincuencia y el vaivén de la política”

(Ayyagari et al. 2008, 484).¹ Otros obstáculos, como los impuestos y las regulaciones, tienen una relación indirecta con el crecimiento de las empresas. De aquellas tres “limitaciones vinculantes”, la financiera es la más importante, ya que es la que tiene un mayor efecto directo en el crecimiento de las empresas, independientemente del tipo de empresas y países incluidos en la muestra. Las empresas más pequeñas se ven considerablemente más afectadas por la limitación financiera.

Sin embargo, dentro de las restricciones financieras, no todos los tipos de obstáculos son limitantes. Las principales dificultades para el crecimiento son las altas tasas de interés, las garantías, el papeleo, las conexiones especiales (personales), la falta de fondos de los bancos para operaciones de préstamos y *leasing*. Estos obstáculos están altamente correlacionados entre sí, pero las “altas tasas de interés” tienen el mayor impacto económico y representan el obstáculo más significativo asociado con el crecimiento de las empresas: “Las altas tasas de interés son el único obstáculo financiero que limita directamente el crecimiento de las empresas” (506). Contrariamente a la versión neoliberal, este obstáculo es mucho más importante que los impuestos y las regulaciones.

En este sentido, se afirma que las políticas que reducen las limitaciones vinculantes “pueden aumentar directamente el crecimiento de las empresas” (495), lo que implica que “la reforma del sector financiero debería ser una prioridad para los gobiernos que contemplan la reforma de su entorno empresarial”, en particular con relación a las altas tasas de interés (509). La correlación de otros obstáculos con las altas tasas de interés lleva a estos autores a concluir desafortunadamente –puesto que las evidencias no les respaldan– que “el acceso general al crédito es una importante restricción para el crecimiento de las empresas” (510). Incluso en empresas del sector formal, el “acceso general al crédito” no se considera una limitación significativa, mientras que las altas tasas de interés sí lo son. El acceso al financiamiento ha sido reconocido como un problema durante mucho tiempo, pero rara vez se discute con relación al impacto negativo de las altas tasas de interés sobre la demanda.

¹ Se refiere a la delincuencia callejera. Los otros obstáculos son el comportamiento no competitivo, la infraestructura, los impuestos y regulaciones, la incompetencia judicial, la corrupción, la inflación y las tasas de cambio.

El acceso al crédito no es lo mismo que el acceso a los préstamos bancarios. Si observamos la situación en los países desarrollados, resulta sorprendente que el sector financiero se haya convertido en el motor del crecimiento de los países en desarrollo. En el Reino Unido, por ejemplo, alrededor del 60 % de los propietarios de empresas prefieren utilizar sus ahorros personales o volver a hipotecar sus casas para hacer crecer su empresa (BDRC Continental 2015).² Casi la mitad de las PYMES del Reino Unido están clasificadas como “no prestatarios permanentes” en el Business Development Research Consultants Small and Medium-sized Enterprises (BDRC SME) Finance Monitor,³ lo que significa que no habían solicitado ningún crédito en los cinco años anteriores y no tenían intención de hacerlo en el futuro. Si se excluye a aquellas PYMES que habitualmente no solicitan préstamos, el grupo más grande (76 % de las otras PYMES) no tenía intenciones de solicitar un crédito en el futuro.⁴ La reticencia a involucrarse con un banco fue mayor entre las empresas más pequeñas.

A pesar de que las pequeñas empresas del mundo desarrollado no suelen solicitar préstamos bancarios, se consideraba que la concesión de créditos bancarios para el apoyo y desarrollo de microempresas en las economías africanas fue una cuestión importante antes de la independencia (ILO 1972, 90). En Kenia, por ejemplo, los programas de préstamos y créditos para empresas informales estaban teóricamente respaldados por programas de capacitación y extensión como parte de la kenianización de la economía tras la independencia. Sin embargo, no hubo pruebas de que esta potencial oferta de crédito correspondiera a la demanda, ni tampoco hubo datos sobre los niveles de aceptación.

El financiamiento inicial de las empresas informales procedía principalmente de ahorros personales o familiares. La OIT propuso una revisión de los sistemas de apoyo a las empresas en Kenia para facilitar el financiamiento de las empresas informales, pero esto no sucedió. La realidad política se interpuso, al igual que en otros países como el Ecuador,

² www.angelnewsletter.co.uk/blog/news/bdrc-continental-publishes-sme-finance-monitor-for-q2-2016/

³ En 2016 la proporción fue del 47 % en Q2. www.bdrc-group.com/

⁴ Esto se mantuvo sin cambios antes y después del referéndum del Brexit. La falta de confianza no parece serlo: más de seis de cada diez PYMES confiaban en que el banco aceptaría una futura solicitud y ocho de cada diez que la solicitan tienen éxito.

donde también se intentó distribuir crédito a las microempresas. Alrededor del mismo período, las opciones institucionales para la concesión de pequeños créditos en el país se ampliaron, pero las dificultades prácticas para convencer a un sistema bancario tradicional de que asignara fondos a los artesanos informales eran inmensas. Las pequeñas empresas competían con una poderosa oligarquía rural y una emergente clase industrial capitalista.

Financiamiento de pequeñas empresas antes del microfinanciamiento

En el Ecuador se ha aceptado que la disponibilidad de financiamiento para empresas informales es importante para aumentar su inversión de capital, mejorar los niveles de tecnología, aumentar la productividad y mejorar los ingresos (Pita 1992). El sector financiero privado, orientado hacia las grandes empresas del sector moderno de la economía, sirvió tradicionalmente a la agricultura, a los comerciantes mayoristas (importadores y exportadores), a las grandes empresas industriales y a otros inversionistas de carácter especulativo. Para el sector financiero formal no era atractivo conceder crédito a los artesanos por los costos administrativos relativamente elevados que entrañaba la concesión de pequeños préstamos a las empresas informales, además de los bajos niveles de rentabilidad, la falta de garantías y los elevados riesgos conexos que se consideraban como característicos de todas las microempresas. Sin embargo, también había una dimensión política en la distribución del crédito.

Se considera generalmente que la concesión de pequeños créditos a microempresarios comenzó con Yunus y el Banco Grameen en Bangladesh. Sin embargo, las leyes que rigen a los artesanos y la pequeña manufactura en el Ecuador contienen desde hace mucho tiempo procedimientos para la distribución de créditos al sector. La Ley de Defensa de 1953 estipulaba que era deber de la Junta Nacional de Defensa Artesanal “gestionar la creación en el Banco Popular de una sección de Crédito Artesanal, o en su defecto, procurar el establecimiento de una Banco de Crédito Artesanal”. El Estado debía proporcionar asistencia económica a través de “la concesión de préstamos a largo plazo por parte de los bancos del Sistema de

Fomento y del *Banco Popular*” (Gobierno del Ecuador 1953, artículos 3 y 6). Pero esas políticas nunca se pusieron en práctica.

No obstante, durante los años 1960, el crédito fue una de las áreas en las que la promoción de la manufactura en pequeña escala aparentemente sí pudo avanzar, aunque no fuera lo que el Estado ni los artesanos hubieran deseado. El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1963-1973 (JUNAPLA 1963) propuso que se pusieran a disposición de los artesanos USD 2,3 millones y otros USD 3,6 millones tanto para la pequeña industria como para los artesanos (pequeña industria y artesanía, PIA).⁵ Lamentablemente, solo se distribuyó un tercio de los préstamos para la PIA y las estadísticas oficiales no nos dicen para qué se utilizaron esos préstamos ni cuánto se destinó realmente a los artesanos, en comparación con la pequeña industria capitalista. En entrevistas informales con varios artesanos, la sensación fue que estos créditos no fueron a manos de los artesanos y, como veremos, hay muchas razones para creer que el porcentaje que sí lo hizo fue muy bajo. Durante este período, la mayoría de créditos fueron pequeños, a corto plazo y disminuyeron en proporción a la cartera total de créditos.⁶

De acuerdo con el Plan 1973-1978, el Estado debía proporcionar “servicios integrados de crédito” para la PIA, y los fondos debían “favorecer a aquellas actividades más convenientes para la economía del país” (JNP 1972a, 280, 285). A partir de 1973, el crédito asignado por el Banco Nacional de Fomento (BNF)⁷ solamente a la PIA superó en gran medida los objetivos establecidos en el Plan. Esto fue posible gracias a que los objetivos establecidos en el Plan se elaboraron según el precio del petróleo de 1972, esto es, USD 3,60 por barril, pero al año siguiente hubo un excedente inesperado cuando la OPEP elevó el precio a USD 13,90 por barril. En consecuencia, el financiamiento disponible para todos los sectores de la economía aumentó más allá de lo esperado.

⁵ Entre 1970 y 1982, un dólar estadounidense equivalía a 25 sucres ecuatorianos al tipo de cambio oficial.

⁶ La mayoría de los préstamos fueron por menos de USD 1000 y por un período menor a un año (“Préstamos por 1.215 millones”, *El Tiempo*, 4/11/73). El crédito del BNF a la PIA cayó del 7,8 % del crédito total a solamente el 1,9 %. Una vez más, estos préstamos fueron principalmente a corto plazo y el 66 % fue por períodos menores a dos años. El crédito privado a la PIA fue aún más bajo y el 95 % de los préstamos fueron a menos de un año (PREALC 1976a, 279).

⁷ En 2016, el Banco Nacional de Fomento se transformó en Banecuador B.P.

El dinero estaba disponible, pero ¿cómo se repartió? Las propias cifras ocultan un complejo mecanismo para la distribución del crédito que actúa contra los sectores menos ricos y menos poderosos, más allá de políticas tradicionales que no toman en cuenta las especificidades de la política crediticia. Los incrementos del precio del petróleo aumentaron el volumen de fondos disponibles. Se contrataron también préstamos de la USAID y el Ministerio de Industria estableció nuevos canales para la distribución de los mismos⁸ a partir de una base de datos de proyectos que estaban solicitando dichos fondos. Pero el Ministerio no contaba con el personal necesario para evaluar estas solicitudes. Era evidente que, a pesar de las pretensiones del Estado y de la disponibilidad de fondos, la distribución del crédito hacia la PIA no iba a ser tan sencilla como se pensó en un comienzo (Middleton 1985). La idea romántica del crédito libremente disponible fue descartada claramente a la hora de determinar pragmáticamente la importancia de las garantías y de la capacidad real y potencial de reembolso.⁹

Varios expertos extranjeros identificaron un problema primordial: el dinero destinado al desarrollo de la pequeña manufactura no era utilizado por los bancos porque no había suficientes pequeños productores que pudieran ofrecer las garantías necesarias.¹⁰ A pesar de que a inicios de 1975 ya había otro convenio de préstamo en curso con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), persistía el problema del préstamo de la USAID por USD 2 000 000 que todavía esperaban ser distribuidos y, detrás de eso, subsistía la necesidad de romper el círculo vicioso: “falta de capital = falta de garantías = falta de capital”.

Desde el punto de vista de las instituciones bancarias, solamente había una forma de salir de esta situación. Desafortunadamente, esto significaba renunciar finalmente a cualquier intención de favorecer a las

⁸ El Programa de Fondos Fiduciarios para la Pequeña Industria del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI).

⁹ *El Comercio*, 23 de agosto de 1973.

¹⁰ Entrevistas con expertos en artesanía de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Como resultado de este problema, el programa se orientó más hacia la asistencia a artesanos artísticos que se organizaron más fácilmente en cooperativas con el fin de combinar las garantías. Estas cooperativas se organizaron principalmente fuera de Quito; con la creación por parte de expertos de nuevos diseños comercializables, este programa, relativamente modesto, tuvo un impacto visible sobre los artesanos artísticos entre 1975 y 1978.

personas más pobres del sector manufacturero. El debate sobre la difícil situación de los artesanos había disminuido notablemente, pues la discusión oficial sobre el crédito se redujo únicamente al concepto de “pequeña industria” cuando originalmente se refería a “pequeña industria y artesanía”. Para poner un poco de orden a esta situación financiera era necesario consolidar oficialmente esta tendencia. La posibilidad de que la gran mayoría de los artesanos utilitarios obtuviera crédito era extremadamente limitada; al mismo tiempo, la pequeña y mediana industria podía utilizar más crédito y estaba en mejores condiciones de ofrecer las garantías exigidas por las instituciones financieras. Además, las asociaciones de pequeños industriales, impulsadas por los más exitosos de sus miembros, habían estado presionando al gobierno para que aumentara el límite de capital que definía a las pequeñas industrias en la ley, de modo que sus industrias más grandes pudieran acceder a los préstamos no utilizados que se habían destinado a las pequeñas empresas. La solución aparentemente no conflictiva fue redefinir las pequeñas industrias para que las empresas más grandes pudieran acceder al crédito. Se había excluido a los artesanos y ahora las empresas más grandes podrían alcanzar el financiamiento que estaba dedicado a las pequeñas empresas. El poder local y la tendencia de la banca internacional superaron al espíritu empresarial emergente.

Durante el segundo semestre de 1975, el registro de las pequeñas industrias en la Ley de Fomento aumentó. Estos alistamientos no eran solamente de nuevos pequeños industriales deseosos de aprovechar los recientes fondos destinados al crédito. Por el contrario, tras el aumento del límite máximo de capital, hubo una avalancha de medianos productores que se clasificaron como “pequeñas industrias” para obtener crédito y reclamar la exención del 100 % de los impuestos sobre cualquier nueva inversión de capital fijo de la que gozaba la pequeña industria. Uno de los supuestos originales para la concesión de crédito a las pequeñas empresas era que, al ser más intensivas en el uso de mano de obra que la gran industria, su fomento crearía más puestos de trabajo a un costo más bajo. Sin embargo, el efecto de la solución a la que se llegó en materia de garantías fue que aquella industria que ya era más intensiva en capital se vio estimulada a invertir más en maquinaria ahorradora de mano de obra. Esto perjudicó al pequeño productor y, en particular, a la

masa de microproductores cuya posibilidad de obtener crédito no había cambiado en absoluto.

Al mismo tiempo, la captación por parte de la élite de los fondos para el desarrollo nacional se disparó. La mayoría de los fondos del BNF se destinaron a la agricultura, pero no todos sus beneficiarios los utilizaron para desarrollar la producción agrícola. Un ejemplo conocido es el caso de un terrateniente con una hacienda en las afueras de Quito que obtuvo un préstamo del BNF para iniciar actividades de producción avícola moderna, pero utilizó el financiamiento para producir bloques de hormigón para la pujante industria de la construcción en Quito. Recibió un préstamo para agricultura al 3 % de interés y construyó un edificio donde los indígenas que trabajaban en su hacienda producían bloques con salarios agrícolas. Cuando el inspector del BNF apareció, el terrateniente dijo que todos los pollos habían muerto y que como tenía que devolver el préstamo, empezó el nuevo negocio. El BNF le concedió una prórroga a su préstamo.¹¹

En los 1980, el BNF seguía siendo el principal medio para canalizar los ingresos nacionales provenientes del petróleo destinados a crédito artesanal. Como vimos anteriormente, la categoría de prestatario utilizada por el banco era la Pequeña Industria y Artesanía y en su contabilidad no se hacía ninguna distinción entre estos dos grupos bastante diferentes entre sí. La legislación seguía protegiéndolos de manera diferente y no hay duda de que el principal destinatario de esta categoría –como señala la Federación de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador (FENAPI)– sería la “pequeña industria” y no los artesanos (FENAPI 1985). Sin embargo, entre 1977 y 1982 se produjo una disminución de la cantidad asignada al sector de la PIA. En 1984, cuando las políticas neoliberales de ajuste estructural comenzaron a hacer mella y el crédito barato se canalizaba hacia la oligarquía, el volumen de crédito autorizado para la PIA fue menor que en 1975.

Hubo problemas con las garantías requeridas, la falta de participación del sector en los Comités de Crédito del BNF, el desvío de crédito fuera del sector, el tiempo que se tardaba en aprobar o rechazar las solicitudes y el exceso de información que se pedía (FENAPI 1985).

¹¹ Entrevista con el beneficiario, Quito, 1976.

Además, las tasas de interés habían aumentado, lo que hacía que el crédito no fuera accesible para la mayoría de los pequeños empresarios. La FENAPI se quejó de que la participación de la pequeña industria era secundaria y marginal, y que estaba disminuyendo en proporción al total de los préstamos. También afirmaba que la situación era aún peor de lo que sugerían las cifras porque la pequeña industria y la artesanía estaban entremezcladas y que, como empresarios, estaban sufriendo la falta de oportunidades de crédito para el desarrollo de sus pequeñas industrias (FENAPI 1985). A pesar de que no había información desagregada sobre los artesanos, se debe admitir que su situación era aún peor.

Se consideró que la exclusión de las microempresas del acceso al crédito en los 1970 y 1980 era un problema generalizado en los países en desarrollo. Sin embargo, más adelante, en los 1980, el término “microfinanciamiento” se convirtió en la nueva palabra de moda en Asia y África, lo que conllevó a una proliferación de instituciones dedicadas a la concesión de microcréditos para microempresas. El concepto también se introdujo —antes del colapso bancario— en el sistema financiero ecuatoriano carente de control y mucho antes de la vigilancia que ejerciera el gobierno de Correa sobre todo el sistema. En la siguiente sección, veremos el desarrollo de las microfinanzas en la teoría y la práctica, antes de centrar nuestra atención en lo que sucedió en el Ecuador.

Microcrédito y crecimiento microempresarial

Por microfinanciamiento se entiende comúnmente la concesión de préstamos a las personas con pocos recursos económicos para ayudarlas a salir de su condición mediante el establecimiento o la ampliación de actividades generadoras de ingresos (Bateman 2012). En un principio, el microfinanciamiento era entendido más específicamente como la concesión de pequeños préstamos a propietarios de microempresas, para permitirles invertir en sus negocios y aumentar tanto su capital como sus ingresos. Mediante estos préstamos a hogares pobres, principalmente encabezados por mujeres, les ayudaría a montar o ampliar pequeñas empresas de empleo por cuenta propia, principalmente en el comercio minorista o los servicios. De esta manera, se pensaba que se

enfrentaría el problema de falta de capital productivo en las empresas del sector informal, habría una proliferación de empresas microcapitalistas y crecerían las posibilidades para que tanto los hogares como las comunidades escaparan de la pobreza. Desde que se introdujo el concepto, su significado se ha ampliado y su uso se ha extendido. Ahora incluye los préstamos a las comunidades y el concepto también “abarca una infinidad de servicios, incluidos ahorros, seguros, remesas y los servicios no financieros, tales como programas de capacitación en los conocimientos financieros básicos y el desarrollo de destrezas” (Duvendack et al. 2011, 2).

Han transcurrido más de 40 años desde que se iniciaron las primeras operaciones de microcrédito en América Latina. A medida que ha aumentado el número de clientes y el volumen de préstamos en instituciones no bancarias, ha crecido también la tendencia a regularlas y convertirlas en bancos formales. El concepto original encajaba bien con el discurso de libre mercado antiregulatorio promovido por De Soto y otros durante los 1980 y con la creación del Banco Grameen en Bangladesh por Muhammad Yunus en 1983, por lo que se convirtió en la piedra angular del proyecto capitalista neoliberal en favor de los pobres. Desde el establecimiento del Banco Grameen, la expansión del microfinanciamiento ha sido una política clave para el desarrollo económico local. El microfinanciamiento era el medio por el cual se desarrollaría el capitalismo en las comunidades pobres y se eliminaría la pobreza. El Estado regulador sería irrelevante y la acción colectiva de los sindicatos se convertiría en un anacronismo. Además, las cuestiones de poder y clases sociales darían paso a un nuevo programa en el que el tema principal sería cómo ampliar el sistema de microfinanciamiento, a fin de ayudar a las personas pobres a salir de su condición a través de su propio esfuerzo.

Sin embargo, el primer sistema de microfinanciamiento presentaba una contradicción para el neoliberalismo. El modelo original de Grameen dependía de los subsidios de gobiernos y organizaciones internacionales; las ONG sin fines de lucro estaban en el centro del sistema. Inicialmente, las instituciones microfinancieras (IMF) dependían en gran medida de los donantes nacionales e internacionales para su financiamiento, pero en la década de los 1980, se evidenciaba entre los donantes un creciente énfasis en los principios de mercado y la sostenibilidad financiera. Esto

disminuyó la dependencia respecto de estos y se produjo una transición para dejar de utilizar el dinero de los contribuyentes. Así, la gente pobre debía asumir el costo total de cualquier apoyo que recibiera. A medida que, en los 1990, el número de clientes del microfinanciamiento aumentaba considerablemente, hubo una tendencia creciente a formalizar las IMF y convertirlas en bancos sujetos a control. Se esperaba que las IMF cubrieran cada vez más sus propios costos mediante tasas de interés de mercado, incentivos para gerentes con base en las ganancias y una mayor comercialización de sus productos y servicios. Al parecerse más a las instituciones del sector privado, se preveía que se volverían sostenibles desde el punto de vista financiero y que el volumen de financiamiento de bajo costo para las personas pobres aumentaría.

Después de 1990, el número de personas con acceso a microfinanciamiento aumentó drásticamente. Esta tendencia se aceleró durante el período de las crisis financieras de finales de los 1990, cuando las IMF se formalizaron o fueron sustituidas por organizaciones “con fines de lucro” (Conger y Berger 2004). Las IMF de América Latina prestaron más dinero comercialmente que las IMF de otras partes del mundo y en consecuencia las tasas de interés aumentaron. Para el año 2004, las IMF latinoamericanas cobraban las tasas de interés más altas del mundo.

Las tasas de crecimiento y formalización más altas se registraron, al parecer, en torno a las crisis financieras de 1997 a 2002, cuando la participación de las ONG en los préstamos se redujo por debajo del 50 % (Conger y Berger 2004). Las IMF resistieron la tormenta financiera al ofrecer a sus inversionistas excelentes rendimientos. El microfinanciamiento se convirtió en una actividad muy rentable y en 2003 la tasa promedio de rendimiento sobre acciones fue igual al de la mayor entidad financiera del mundo, el Citigroup (Conger y Berger 2004). Entre 2003 y 2008, el número de prestatarios de microfinanciamiento aumentó en un 21 % anual (González 2010); en 2007, con la salida a la bolsa de la empresa mexicana Compartamos, “sus altos directivos se autorecompensaron con ganancias extraordinarias de varias decenas de millones de dólares pagadas efectivamente por sus clientes, mujeres pobres a las que se les cobraba hasta un 195 % de interés en sus micropréstamos” (Bateman 2013). La flotación en el mercado de valores generó alrededor de USD 410 millones para un puñado de inversionistas locales; los inversionistas externos y asesores con

sede en Estados Unidos también amasaron fortunas personales a costa de los pobres de México (Sinclair 2012). Para el año 2012, el microfinanciamiento era “una actividad de 70 000 millones de dólares, que empleaba a decenas de miles de personas, gestionada predominantemente por un grupo cerrado, integrado por fondos con sede en los Estados Unidos y Europa que actuaban como custodios del capital privado disponible y, cada vez más, también de algunos fondos públicos” (Sinclair 2012, 3).

La pregunta es, ¿ha tenido éxito la corriente microfinanciera? ¿Ha estado a la altura de su propio discurso? No hay duda de que muchos individuos y familias se han beneficiado, como lo demuestran anecdóticamente las propias IMF. Sin embargo, investigaciones académicas rigurosas demuestran que el éxito de la corriente microfinanciera no es tan cierto. Varios autores han sostenido que no ha tenido el efecto positivo sobre la pobreza que se esperaba o se pretendía (Karlan y Zinman 2009; Banerjee et al. 2015; Roodman y Morduch 2013; Straus 2010; Bateman 2010). La mayoría de las primeras evaluaciones de IMF señaló un impacto positivo en la reducción de la pobreza y la generación de ingresos (Goldberg 2005), pero estas evaluaciones fueron realizadas principalmente por las propias IMF o por otros en su nombre; han sido criticadas por ser metodológicamente débiles y demasiado dependientes de evidencias anecdóticas (Bateman 2011). La respuesta de los seis principales organismos de promoción de las IMF fue admitir la falta de pruebas estadísticas y reafirmar su mensaje positivo con más anécdotas sobre casos exitosos (ACCION International et al. 2010; Odell 2010, 174). Un análisis de las evidencias realizado por el Departamento de Desarrollo Internacional (Department for International Development, DfID), del Reino Unido, que había sido uno de los principales inversores en el campo del microfinanciamiento, determinó que: “A pesar del aparente éxito y la popularidad de las microfinanzas, todavía no existen pruebas claras de que los programas microfinancieros tengan efectos positivos” (Duvendack et al. 2011, 2).

Por lo tanto, los resultados arrojados por los análisis sobre la efectividad del microcrédito son, en el mejor de los casos, mixtos (Haase 2013). Mediante el uso de diferentes definiciones y metodologías, tienden a señalar que el microcrédito tiene poco impacto en la rentabilidad y el bienestar. Sus defensores y operadores seleccionan ejemplos positivos

para apoyar sus argumentos y actividades, pero las complejidades metodológicas hacen que los académicos que no están de acuerdo entre sí no siempre comparen cosas similares. Las IMF seleccionan a propósito localidades, vecindarios y empresas más promisorios para sus préstamos, donde los ingresos de los prestatarios son ya superiores a los de aquellos que no solicitan préstamos.

Coleman (1999, 2006), que no encontró ningún impacto de las microfinanzas sobre las aldeas de Tailandia, no investigó empresas. Por su parte, Alexander-Tedeschi (2008) encontró que los prestatarios a largo plazo pueden tener un 50 % de ganancias más que quienes nunca han pedido un préstamo, pero que la selección de los beneficiarios en los programas de microcrédito crea un problema de distorsión sustancial para las evaluaciones de impacto. Pitt et al. (2006) constataron que el microcrédito aumenta el empoderamiento de la mujer, sus bienes y el consumo del hogar, pero el impacto varía de una prestataria a otra (Khandker 1998). En Nicaragua, Pisani y Yoskowitz (2013) determinaron que los niveles de ingresos o bienestar de las tiendas domésticas que sí recibían microfinanciamiento no eran mejores que los de aquellas tiendas que no tenían acceso al microcrédito.

El crecimiento de los clientes ha sido impresionante, al igual que el volumen de fondos disponibles, las tasas de interés cobradas y la rentabilidad de las IMF. Sin embargo, cabe preguntarse si en el mundo en desarrollo las IMF están satisfaciendo las necesidades específicas de mejor manera que cualquier prestamista de barrio. El Banco Grameen cobra tasas de interés de alrededor del 20 % que, si se las cobrara en el Reino Unido sobre un préstamo hipotecario, se destruiría al sistema inmobiliario; sin embargo, parece razonable en el mundo de las microfinanzas, donde las tasas de interés pueden ser diez veces más altas.¹² “Ayudar a la gente a ayudarse a sí misma” es ahora un gran negocio, lo que hace que la promoción de la visión empresarial en pequeña escala sea la fuente de mucho dinero para los grandes empresarios financieros del capitalismo.

Bajo estas circunstancias, es importante preguntar en qué medida puede existir una demanda generalizada de microcréditos productivos.

¹² En el Reino Unido, los pequeños préstamos a corto plazo alcanzaron una tasa de interés anual de más de 1200 % (incluyendo gastos y comisiones).

De acuerdo al crecimiento del número de clientes y del volumen de préstamos, parecería que la respuesta es obvia: por supuesto que hay demanda. Sin embargo, las IMF hacen préstamos a personas que puedan comprar bienes de consumo, como televisores o ropa para niños, o que puedan utilizar el dinero para pagar otras deudas (Sinclair 2012, 5). El microfinanciamiento se utiliza a menudo para cubrir las necesidades básicas de consumo, en lugar de invertirlo en pequeñas empresas. El sector de las microfinanzas considera a esta tendencia como una “flexibilización del consumo”, con el argumento de que reduce el riesgo y la vulnerabilidad de la gente pobre. De hecho, cuando se prohibió el microcrédito en Andhra Pradesh en 2010, hay pruebas de que el consumo de los hogares disminuyó (Sane y Thomas 2013). Sin embargo, el microcrédito no aumenta los activos productivos de la gente pobre, que era la intención original de los pequeños préstamos, ni mucho menos redistribuye el stock de riqueza a su favor. También significa que una proporción de los ingresos de estas personas es desviada para pagar los exagerados costos por concepto de intereses, lo que reduce su capacidad de invertir en oportunidades generadoras de ingresos. Los rescata de las garras de los usureros y, en algunos casos, la deuda del microcrédito se la utiliza para pagar a los usureros. Sin embargo, el microfinanciamiento con altos intereses también puede llevar a los pobres a un endeudamiento insostenible. Hay otros casos anecdóticos (en Andhra Pradesh) en los que se ha utilizado préstamos a los usureros para pagar deudas de microcrédito.

Otro criterio es que el microfinanciamiento está tan difundido y es tan eficaz que ha quitado fondos de financiamiento a las empresas más grandes potencialmente rentables. Bateman, por ejemplo, sostiene que la proliferación y expansión del microfinanciamiento ha tenido un importante efecto negativo en el desarrollo de América Latina. Según esta opinión, el microfinanciamiento para el sector informal ha reducido la oferta de crédito a las empresas más grandes. Está de acuerdo con el BID en que los escasos recursos financieros han sido absorbidos por el sector informal para invertirlos en microempresas informales de baja productividad y en actividades de empleo por cuenta propia. Como resultado, muy pocos de esos escasos recursos financieros se han destinado a pequeñas, medianas y grandes empresas formales más productivas (Bateman, 2013). Se cree que

esta desatinada asignación de capital protege a las empresas informales de la competencia y reduce la productividad de un país. Asimismo, puesto que el mercado microfinanciero está “saturado”, se considera que el sector informal es un grave obstáculo para el desarrollo del sector formal y que el crecimiento de empresas “apropiadas” para el desarrollo no puede ocurrir debido al volumen de financiamiento que se dirige a empresas “inapropiadas” (Bateman 2013, 16). Se argumenta que el micro financiamiento está apoyando la competencia desleal y haciendo que las empresas “inapropiadas” desplacen a las empresas “apropiadas”.

Empero, no hay absolutamente ninguna prueba de que el sector informal esté desplazando a las empresas capitalistas. El sector informal sigue creciendo y el sector manufacturero formal ha sido más bien afectado por el neoliberalismo; pero el fracaso del desarrollo capitalista en América Latina no se puede achacar a las IMF y a la competencia desigual entre los sectores formal e informal. Es exagerado afirmar que el impacto del microfinanciamiento está ayudando a desindustrializar e informalizar las economías y que ha “socavado y destruido” el derrotero del desarrollo social y económico (Bateman 2013, 26). No cabe duda de que el modelo microfinanciero se ha desviado seriamente de su intención original, pero esto no constituye la causa principal del subdesarrollo.

Si hubiera una competencia desigual a partir de préstamos a bajas tasas de interés de las IMF, es más probable que los competidores no exitosos sean más bien otros microproductores del mismo ámbito, antes que empresas formales. La mujer que pide prestado para comprar una máquina de coser entrará en competencia con otras mujeres que también poseen máquinas de coser. Es más factible que ella se dedique a la reparación antes que a la producción; y si es fabricante, puede ser *outworker* para una empresa más grande. Sin embargo, es más probable que las exorbitantes tasas de interés, que se han convertido en norma, perjudiquen más a las microempresas ya endeudadas, al reducir los ingresos que podrían reinvertir, antes que apoyar una competencia desigual que beneficie a estas microempresas.

Las elevadas tasas de interés son un desincentivo para que las empresas informales soliciten préstamos. Puede haber una correlación entre el crecimiento del microfinanciamiento y el crecimiento del sector informal,

pero es exagerado argumentar que el primero es causa del segundo. Sin embargo, no hay duda de que el microfinanciamiento es ahora parte integral del sistema financiero mundial y, como tal, desempeña un papel en la rentabilidad de las instituciones financieras internacionales.

Aitken (2013) explica cómo el microfinanciamiento pasó de depender del financiamiento estatal y de la filantropía, a formar parte de la corriente principal de las finanzas internacionales. Fue comercializado, o “financiarizado”,¹³ a través de procesos de *valoración*, *intermediación* y *titularización*, mediante los cuales los prestatarios más pobres se convirtieron en activos invertibles y fuentes de ganancias financieras. Los incumplimientos de pago fueron menores de lo esperado y, una vez que se hizo evidente que se podía confiar en las personas pobres para el reembolso de sus deudas, el microcrédito fue adoptado en el lenguaje financiero global, se introdujeron procedimientos de funcionamiento comercial, el microfinanciamiento se convirtió en una forma de entrar en los sistemas financieros locales no regulados y todo el subsistema fue absorbido por el cuento neoliberal sobre el espíritu empresarial. No importaba que la mayor parte del crédito se utilizara para el consumo en vez de destinarlo a microempresas generadoras de ingresos (Bateman 2010). En la práctica, el microfinanciamiento se convirtió en una variante local de la cruzada neoliberal.

El capitalismo financiero busca constantemente nuevas corrientes de activos y, si se ajustan a los regímenes internacionales de *valoración*, en los que se atribuye un valor a los activos, estos pueden venderse. Los pobres que pagan sus deudas se convierten en activos fiables para organizaciones como Compartamos, que pueden materializar su valor vendiendo sus acciones en la bolsa de valores. A través de la intermediación, que implica el establecimiento de vías formales mediante las cuales el capital global puede acceder a nuevos activos de valor (como fondos privados de inversión en microcréditos, *microcredit investment vehicles*, MIV), las grandes instituciones pueden acceder a los microprestatarios “como un activo financiero cada vez más importante” (Aitken 2013, 484). Luego, el

¹³ *Financialised* es una expresión utilizada por el autor para significar el efecto del creciente dominio del sector financiero en el sistema económico. El sector financiero absorbe y domina a otros sectores (NdT).

proceso de *titularización* segrega los préstamos de las IMF, los transfiere a los MIV de propósito especial a través de los cuales los riesgos asociados a los micropréstamos se canalizan a los mercados mundiales para que sean accesibles a inversores mundiales. La aparente solvencia de las personas pobres, como prestatarias disciplinadas que al parecer tolerarán tasas de interés cada vez más altas, confirma su garantía como inversión. La búsqueda de altas tasas de interés por parte de las IMF se convierte entonces en una estrategia diseñada para atraer el capital global, en lugar de ser una característica necesaria de cualquier organización que conlleve altos costos administrativos asociados al desembolso de un gran número de pequeños préstamos. Las elevadas tasas de interés se convierten en un sumidero por donde desaparece la acumulación de activos de la gente pobre.

Las normas financieras internacionales se han aplicado en un ámbito que inicialmente dependía del capital social y donde los “activos” internacionales (las personas pobres) han acumulado “deuda” en lugar de sus propios “activos” (capital productivo). En la medida en que han tenido acceso a préstamos, que como veremos es una generalización dudosa, se ha extraído valor de las microempresas como fuente de ingresos para inversionistas de los países desarrollados capitalistas. Las microempresas se han convertido en una corriente de activos que circula alrededor de fronteras formales e informales, en los límites del sistema financiero internacional y que están siendo juzgadas por criterios que pueden ser apropiados para un mundo diferente.

Los riesgos, sin embargo, no son insignificantes. Ocultos de los inversores en instrumentos similares a los paquetes de préstamos de alto riesgo que hundieron a los mercados financieros del mundo en 2007, el rápido crecimiento de la comercialización de los microcréditos ha sido acompañado por crisis debido a la falta de pago en varios países (Aitken 2013; Sane y Thomas 2011; Addae-Korankye 2014). Estas crisis han llamado la atención de los gobiernos, que han intervenido para regular y, en el caso del estado de Andhra Pradesh en la India, por ejemplo, para cerrar las oficinas de las IMF (Sane y Thomas 2011). Empero, esta intervención estatal contra los prestamistas rapaces alentó a que se produjeran mayores incumplimientos.

En otros países se considera que la culpa por la falta de pago recae en los clientes y en los criterios poco estrictos utilizados para la concesión

de préstamos a nivel local (Addae-Korankye 2014; Ofori et al. 2014). En Kenia, por ejemplo, donde se registró un 68 % de morosidad en el sector manufacturero, se vio claramente que la culpa recaía en los clientes y se propuso que los responsables del sector microfinanciero se aseguraran de que los beneficiarios de los préstamos tuvieran acceso a una capacitación técnica adecuada y relevante (Nguta y Huka 2013, 5). Al parecer, no se había aprendido nada en los 40 años pasados desde que la OIT llegó a una conclusión similar (ILO 1972).

La mayoría de estos estudios supone que la demanda de préstamos bancarios es un hecho y que se pueden minimizar los riesgos para el sector bancario. En nuestra investigación nos interesa la perspectiva de los propietarios de microempresas sobre la concesión de pequeños préstamos que tienen por objeto alentarlos a invertir en sus empresas y ampliar sus actividades generadoras de ingresos. ¿Cuál es la demanda de las microempresas a las tasas de interés mencionadas y para qué se utilizarían el dinero? A menudo se supone que todas las pequeñas empresas se ven obstaculizadas por la falta de financiamiento. Entonces, ¿qué proporción de pequeñas empresas está interesada en préstamos microfinancieros?; ¿qué importancia tienen con relación a otras fuentes de financiamiento?; y las pequeñas empresas ¿los utilizarían, por ejemplo, para comprar materias primas si ya cuentan con un crédito directo a 30 días de los proveedores? El microfinanciamiento se ha convertido en un concepto popular en el mundo desarrollado, pero, ¿hace algo más que extraer las ganancias de las ciudades del mundo en desarrollo como una nueva forma de imperialismo financiero del siglo XXI?

Microfinanciamiento para pequeñas empresas en el Ecuador

En la primera década del neoliberalismo, a medida que el concepto de microfinanciamiento crecía en importancia, se asumió que era necesario que el Estado ecuatoriano creara una serie de instituciones para financiar el sector informal insuficientemente atendido. Sin embargo, no había una directriz clara. El Banco Central, el Banco Nacional de Fomento, la Corporación Financiera Nacional, el Ministerio de Trabajo

y Recursos Humanos y la Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Económicas Populares disponían de fuentes de financiamiento para apoyar la concesión de préstamos a los artesanos y otras pequeñas empresas. Además, se abrieron líneas de crédito en bancos privados, como el Banco del Pacífico, y se dispuso de fondos a través del Banco de Cooperativas, la Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales (OCEPA)¹⁴ y de ONG. Sin embargo, a pesar de las numerosas fuentes alternativas, “el crédito para este sector seguía siendo insignificante” (Pita 1992, 213). Las nuevas fuentes apenas se utilizaron.

Las principales razones de la falta de aceptación reflejaban las perspectivas individuales y organizativas de la oferta y la demanda. Desde la perspectiva de quienes proporcionaban financiamiento, los pequeños talleres tenían sistemas administrativos inadecuados (como la falta de sistemas de contabilidad y gestión), bajos niveles de propiedad de capital físico que podría utilizarse como garantía, falta de diferenciación entre los presupuestos de los talleres y de las familias, y el desconocimiento sobre la disponibilidad de créditos y de los requisitos para acceder a ellos. Desde la perspectiva de los artesanos, se pensaba que las principales barreras eran las elevadas tasas de interés, los complicados requisitos burocráticos que se les exigía y la falta de conocimiento y comprensión sobre cómo funcionaban los artesanos por parte de funcionarios del gobierno, las ONG y los bancos privados.

El Estado neoliberal alentó al sector privado a participar más en la concesión de créditos, pero los bancos privados siguieron mostrando muy poco interés. Se preguntó a los artesanos cuáles eran los principales problemas para obtener un crédito formal, pero nadie preguntó al 75 % de los artesanos, que no había obtenido ningún tipo de crédito durante los últimos 12 meses, si lo habían solicitado a los bancos y, si no lo habían hecho, por qué no.

En los 1990, la economía ecuatoriana estaba en crisis, el crecimiento se redujo, la confianza era baja y las tasas de interés, tanto para los ahorristas como para los prestatarios, eran extremadamente altas. Esto alentó a los ahorristas a colocar su dinero en bancos y disuadió a los

¹⁴ Desde 1967, OCEPA, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI), promovió el diseño, la producción y la venta de productos artesanales tradicionales.

prestatarios de contratar préstamos. Como vimos anteriormente, en el colapso del sistema bancario de 1999, se congelaron las cuentas, el valor de la moneda local –el sucre– se derrumbó, la inflación se disparó, se cerraron dos tercios de las instituciones financieras, la deuda como porcentaje del PIB se desbocó y se estableció la dolarización (Hurtao 2002; Romero C. 2004). A inicios del milenio, muchos artesanos perdieron sus ahorros, así como la fe que pudieron haber tenido en los bancos. Antes de iniciar el gobierno de Correa en 2007, las tasas de interés, en particular para pequeños préstamos, se mantuvieron extremadamente altas.

Correa y el microcrédito en el Ecuador

Cuando el gobierno de Correa introdujo reformas en el sistema bancario, atrajo una gran cantidad de críticas internacionales. Calificadas como ideológicas por sus críticos neoliberales, las reformas se introdujeron para apoyar los planes de desarrollo social y económico de la Economía Popular y Solidaria, EPS, (Gobierno del Ecuador 2011). Con el objeto de mejorar la inclusión y el bienestar social, el gobierno insistió en que la banca de consumo estuviera separada de los riesgos asociados con el modelo neoliberal de “libertad para todos” que provocó el colapso mundial de 2008. Se estableció un fondo de liquidez, que se financiaría con el cobro de impuestos a los bancos, y el Banco Central quedó bajo el control del Ejecutivo en el marco operativo de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (Gobierno del Ecuador 2008b, artículos 297, 299 y 303). En 2011, los representantes legales, los miembros de las juntas directivas y los accionistas de las instituciones financieras quedaron excluidos de la actividad comercial ajena al sector financiero, lo que dio lugar a que los bancos se deshicieran de sus intereses en compañías de seguros, intermediación y pensiones. Se establecieron y limitaron las tasas de interés, a diferentes niveles para distintos tipos de actividades. Al inicio, las utilidades de los bancos cayeron, pero las políticas condujeron a una mayor estabilidad del entorno bancario.

La Constitución de 2008 confirmó que el Banco Central era responsable de la implementación de la política crediticia (Gobierno del

Ecuador 2008b, artículo 303). El sector financiero privado debía someterse a un control gubernamental más estricto que en el pasado (Gobierno del Ecuador 2008b, artículo 308) y el crédito permitido debía dar prioridad al desarrollo económico según lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo,¹⁵ con especial énfasis en la promoción de la inclusión activa de los grupos menos favorecidos de la economía (Gobierno del Ecuador 2008b, artículo 310). El sector financiero popular y solidario¹⁶ debía recibir un trato preferencial a fin de desarrollar la economía popular (Gobierno del Ecuador 2008b, artículo 311).

En el año 2009 se establecieron dos tipos principales de crédito para la inversión en activos productivos, en función del tamaño de la facturación de la empresa: el crédito productivo y el microcrédito (BCE 2009).

- El crédito productivo estaría disponible para las empresas con ventas anuales superiores a USD 100 000. Había tres subcategorías de crédito productivo para diferentes tamaños de empresas; eran préstamos de tipo:
 - productivo corporativo,
 - productivo empresarial, y
 - productivo PYMES.
- El microcrédito se definió como un crédito de hasta USD 20 000, otorgado a una persona o empresa con ventas inferiores a USD 100 000, a un trabajador por cuenta propia o a grupos de prestatarios que buscan financiamiento para pequeñas actividades de producción, comercio o servicios. Dentro del microcrédito, había también tres subcategorías:
 - microcrédito de acumulación ampliada,
 - microcrédito de acumulación simple, y
 - microcrédito minorista.

¹⁵ A partir de 2009, el Plan Nacional de Desarrollo devino en el Plan Nacional para el Buen Vivir (Gobierno del Ecuador 2009).

¹⁶ El artículo 311 de la Constitución de la República del Ecuador señala: “El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria”.

Todos los préstamos superiores a USD 20 000 se clasificaron como crédito productivo, independientemente de los niveles de ventas. Esto sería importante a la hora de determinar las tasas de interés, ya que el microcrédito seguiría siendo mucho más caro que el crédito productivo.

En la tabla 11.1 se puede ver el tamaño de las empresas que podrían calificar para estas categorías y subcategorías de crédito, junto con las tasas de interés máximo que existían en enero de 2015. El microcrédito minorista fue el más caro, con tasas de interés del 30,5 % anual. En el caso de los propietarios de microempresas del sector informal, las tasas de interés para el microcrédito minorista eran tres veces superiores a las tasas del crédito corporativo. Sin embargo, para los propietarios de microempresas, los préstamos para consumo y vivienda eran más baratos que los préstamos de inversión en sus empresas. Esto llevó a varios artesanos a decir que pedían préstamos para artículos como muebles y luego usaban el dinero para comprar herramientas o materias primas. Algunos

Tabla 11.1. Ecuador: tasas de interés activas por subsistema financiero, 2015

Tipo de crédito	Límites de facturación	Subcategorías de crédito	Crédito disponible	Tasas de interés máximas
	(USD)		(USD)	(% anual)
Crédito productivo	Más de 100 000	Productivo corporativo	Más de 1 000 000	9,33
		Productivo empresarial	200 001 - 1 000 000	10,21
		Productivo PYMES	20 001 - 200 000	11,83
Microcrédito	Hasta 100 000	Microcrédito acumulación ampliado	10 001 - 20 000	25,50
		Microcrédito acumulación simple	3001 - 10 000	27,50
		Microcrédito minorista	Hasta 3000	30,50
Otro crédito		Consumo		16,30
		Vivienda		11,33

Fuente: Banco Central del Ecuador: *Boletín Semanal de Tasa de Interés*, n.º 397, 8-14 23-29, julio de 2015.

pidieron prestado para vivienda, que luego utilizaron como casa y taller. No obstante, las tasas de interés se fijaron y los microcréditos para inversiones de capital y materias primas cambiaron notablemente entre 2007 y 2015.¹⁷

Los principales cambios fueron la reducción de las tasas de interés bancario, una disminución en la utilización de la banca privada y un aumento en la importancia de las cooperativas de ahorro y crédito, que se convertirían en el sector financiero de la Economía Popular y Solidaria (EPS) establecido por el gobierno. Entre 2007 y 2015, a medida que el microcrédito aumentó con relación al total de crédito privado (del 8 % al 12 %), los bancos privados fueron desplazados por las cooperativas (tabla 11.2).¹⁸

Las tasas de interés de las cooperativas no cambiaron mucho durante el período, pero aquellas de los bancos privados disminuyeron considerablemente. En 2007, las tasas de interés para el microcrédito de acumulación simple fueron 10 puntos porcentuales más altos que para el microcrédito de acumulación ampliada. En la categoría de microcrédito simple, los préstamos de bancos privados tenían tasas de interés que, en promedio, eran 16 puntos porcentuales más altas que las de las cooperativas. Las tasas de interés variaban entre el 16 % en una cooperativa y el 42 % en un banco. En julio de 2015, los bancos privados y las cooperativas representaban alrededor del 98 % del microcrédito ampliado, con tasas de interés promedio del 25 % y el 22 %, respectivamente.¹⁹

En 2017, hubo 97 organizaciones involucradas en la distribución del microcrédito en el Ecuador, que incluían 55 cooperativas o mutualistas, 23 ONG y 14 bancos (tabla 11.3).²⁰ Los bancos eran nacionales y extranjeros, al igual que las ONG. Las cooperativas de ahorro y crédito, que fueron apoyadas por el gobierno de Correa en el marco de la Economía Popular y Solidaria, fueron la fuente de crédito más importante para las microempresas y las familias de bajos ingresos.

17 El boletín semanal sobre el volumen y el costo de los diferentes tipos de crédito por sector y organización financiera se publicó por primera vez en octubre de 2007 y continuó más o menos con el mismo formato hasta julio de 2015.

18 Boletín semanal del Banco Central: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasHistoricoBoletinSemanal.htm>

19 El saldo fue proporcionado por “sociedades financieras” a tasas similares.

20 Boletín semanal de tasas de interés: www.themix.org; www.smartcampaign.org; www.rfr.org.ec/

Tabla 11.2. Ecuador: participación en el volumen de microcrédito por sistemas financieros, 2007 y 2015

Subsistemas financieros	2007			
	Microcrédito simple		Microcrédito ampliado	
	TEA	% de microcrédito	TEA	% de microcrédito
Bancos privados	37,55	65,2	24,97	49,5
Cooperativas/Economía Popular y Solidaria	21,92	24,2	21,63	50,1
Mutualistas				
Sociedades financieras	40,19	10,6	19,73	0,4
Tarjetas de crédito				
Sistema financiero nacional	34,04	100,0	23,27	100,0
<i>Porcentaje de participación en el total del crédito</i>		6,5		1,9

Subsistemas financieros	2015			
	Microcrédito simple		Microcrédito ampliado	
	TEA	% de microcrédito	TEA	% de microcrédito
Bancos privados	26,84	49,4	24,71	33,6
Cooperativas/Economía Popular y Solidaria	23,52	49,2	21,18	64,1
Mutualistas	20,79	0,0	22,50	0,1
Sociedades financieras	27,24	1,5	24,00	2,3
Tarjetas de crédito				
Sistema financiero nacional	25,17	100,0	22,29	100,0
<i>Porcentaje de participación en el total del crédito</i>		7,7		4,6

Fuentes: Banco Central del Ecuador: *Boletín Semanal de Tasa de Interés*, n.º 1, 11-17 de octubre de 2007 y Banco Central del Ecuador: *Boletín Semanal de Tasa de Interés*, n.º 397, 8-14 y 23-29 de julio de 2015
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasHistoricoBoletinSemanal.htm>

Nota: Después del *Boletín* 397, no se hace distinción entre el microcrédito de los bancos y el de las cooperativas/ EPS.

Las tasas de interés para los artesanos seguían siendo elevadas, aunque habían bajado, y la disponibilidad de créditos era mayor que antes.

Tabla 11.3. Ecuador: fuentes de microcrédito, 2017

Fuentes	N.º	%
Cooperativas y mutualistas	55	56,7
ONG	23	23,7
Bancos	14	14,4
Compañías privadas	2	2,1
Otras	3	3,1
Total	97	100,0

Fuente: Boletín semanal de tasas de interés: www.themix.org;
www.smartcampaign.org; www.rfr.org.ec/

Las tasas de interés, ahora limitadas y reguladas, estabilizaron al sector financiero e hicieron más previsible para los artesanos las cuotas de pago de los créditos. Esto fue producto de un prolongado período lleno de buenas intenciones, pero cuyo cumplimiento, a partir de la década de los 1970, fue un fracaso para el Estado, en particular durante los años de neoliberalismo. Estos años se caracterizaron por el acaparamiento por parte de la élite de créditos estatales baratos y por la falta de realismo de las medidas de política destinadas al financiamiento de las pequeñas empresas. En el próximo capítulo veremos cuál fue el efecto que tuvo todo esto en los préstamos a los artesanos, desde su propia perspectiva.

Capítulo 12

Perspectivas de los artesanos sobre el crédito bancario

Quienes proponen mejorar la oferta de microcréditos parten de dos supuestos básicos. En primer lugar, que las microempresas necesitan y buscan créditos bancarios formales de montos pequeños, a pesar de que la evidencia de los países desarrollados sugiere que las pequeñas empresas no siempre desean involucrarse en este tipo de créditos. En segundo lugar, que el resultado de los préstamos bancarios siempre es positivo, a pesar de que hay pocas pruebas que apoyen esta suposición.

Las perspectivas de las microempresas sobre el crédito bancario son más sutiles que simplemente el problema de la oferta restringida. Sus perspectivas cambian con el tiempo, al igual que las de los bancos; cuando las pequeñas empresas se encuentran en problemas ante la quiebra de los bancos, experimentan efectos adversos para encontrar financiamiento a futuro. La quiebra de las pequeñas empresas en el contexto de la quiebra bancaria es interpretada por los bancos como culpa directa de dichas empresas, lo que hace que los futuros préstamos sean más difíciles de obtener para aquellos que sí los requieren.

Este capítulo trata sobre la experiencia de los artesanos. Examinamos en términos reales cómo ellos financian su arranque y posterior crecimiento. Analizamos la demanda de préstamos y sus variaciones en el tiempo. Distinguimos entre dos conceptos: préstamos para el arranque y préstamos para el desarrollo o expansión. Estos últimos pueden ser con fines de *supervivencia* en tiempos difíciles, por ejemplo, para hacer frente a problemas de flujo de efectivo entre la toma de un pedido y su

entrega. Por otro lado, pueden ser con fines de *crecimiento*, por ejemplo, la inversión en nueva maquinaria o en un lote de materias primas más grande de lo normal. Bajo el nombre de préstamos de *desarrollo* hemos calificado tanto los préstamos de supervivencia como los de crecimiento o expansión.

En la siguiente sección, consideramos inicialmente el origen del capital de arranque e investigamos acerca de los préstamos posteriores al arranque. Luego analizamos las respuestas de los artesanos sobre qué tipo de préstamos les beneficiaría y si estarían interesados en un préstamo para convertir su taller en una pequeña industria. La idea del microempresario que busca financiamiento bancario para la inversión y el crecimiento está en el centro del discurso neoliberal sobre las microempresas en los países en desarrollo. Ayuda a mantener el mito de la pequeña empresa informal que se enfrenta al Estado regulador, bajo el supuesto de que todos los propietarios de pequeñas empresas ambicionan ser empresas capitalistas y que la concesión de préstamos bancarios es la vía para lograrlo. Posteriormente, veremos que las estrategias de las empresas informales frente al financiamiento formal son el producto de un conjunto diferente de prioridades. La expansión de su negocio es más un sueño que una inversión formal a la que estén dispuestos a comprometerse mediante préstamos bancarios.

Capital inicial de arranque

En 1975, tres cuartas partes de los artesanos decían depender solamente de sus ahorros personales para establecer sus negocios (tabla 12.1). Un 12 % adicional dependía de un préstamo familiar, lo que significa que el 86 % dependía del financiamiento proveniente de la propia familia. En toda la investigación, los artesanos señalaron constantemente que los ahorros personales eran su única fuente de recursos para el capital de arranque. Sin embargo, también señalaron utilizar una variedad de fuentes de fondos informales y formales que no involucran a los bancos, entre ellos:

- ahorros que provienen de trabajos anteriores como artesanos en el mismo ámbito;

- indemnizaciones por despido de un empleo en el sector formal;
- utilización de herramientas y otros equipos acumulados durante su condición como trabajador artesanal asalariado;
- formas de crédito que no se consideran préstamos, como tarjetas de crédito;
- herencia de un miembro de la familia;
- reemplazo del jefe que ha fallecido;
- pagos anticipados de los clientes por el trabajo solicitado;
- crédito de proveedores;
- ahorros de un familiar que trabajaba en otro lugar o tenía otro negocio;
- retiro del fondo de cesantía acumulado por aportaciones a la seguridad social, pagadas en otro empleo, por ejemplo, en el sector público o en el sector privado formal;
- compra del taller mediante cuotas y sin pago inicial;
- financiamiento de un socio comercial;
- chulqueros, esto es, prestamistas de barrio o usureros.

Estas fuentes pueden entremezclarse y superponerse, con diferentes propósitos, pero la mayoría se utiliza para el arranque, aunque algunas también se utilizan con propósitos de desarrollo. Durante el período 1975-1982, se produjo un cambio significativo en la estructura del financiamiento para el arranque: los préstamos bancarios se volvieron más importantes, disminuyó el número de personas que dependían de los ahorros personales y aumentó la importancia de “otras” fuentes.

Después de 1982, dada la retórica del discurso neoliberal sobre la importancia de las pequeñas empresas, podríamos haber esperado un nuevo aumento de préstamos bancarios como fuente inicial de financiamiento. No obstante, no hubo ningún cambio en la estructura de financiamiento para la creación de talleres artesanales entre 1982 y 1995. Los sucesivos gobiernos neoliberales proclamaron su apoyo al empresariado, se anunciaron medidas políticas, se solicitaron préstamos a nivel internacional para estimular la inversión de capital en las pequeñas empresas, se abrieron líneas de crédito para microempresas en varios organismos gubernamentales y bancos de desarrollo. Sin embargo, en correlación con lo que encontramos sobre la oferta de crédito en el capítulo 11,

Tabla 12.1. Fuentes del capital inicial del taller, 1975-2015

Fuente	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Solo ahorros personales	139	74,7	179	60,5	202	60,4	226	70,6	147	55,7
Préstamo bancario	9	4,8	37	12,5	34	10,2	43	13,4	67	25,4
Préstamo familiar	22	11,8	27	9,1	39	11,6	27	8,4	25	9,5
Otro préstamo	9	4,8	21	7,1	15	4,4	6	1,9	15	5,7
Otra (incluye donaciones)	7	3,8	32	10,8	45	13,4	18	5,6	10	3,8
Total	186	100,0	296	100,0	335	100,0	320	100,0	264	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	91,6288	16	1,25E-12
1975-1982	19,3129	4	0,0007
1982-1995	4,7125	4	0,3181
1995-2005	19,3626	4	0,0007
2005-2015	23,0299	4	0,0001
1975 y 2015	34,2158	4	6,73E-07

no hubo ningún cambio significativo en la importancia relativa de los préstamos bancarios, los ahorros personales o los préstamos familiares.

Las “otras” fuentes de financiamiento de arranque siguieron aumentando. En 1995, por ejemplo, el 3,3 % de los artesanos dijo que la fuente de su capital de arranque fue un donativo y otro 3,6 % dijo que provino de la herencia de sus padres, tíos o hermanos. Cuatro artesanos (1,2 %) arrancaron utilizando créditos de proveedores de equipos y/o materias primas. Otros ejemplos de fuentes de capital de arranque en 1995, fueron:

- venta de renuncia en el sector público debido al ajuste estructural;
- retiro del sistema de la seguridad social de fondos de cesantía acumulados después de dejar de trabajar en una fábrica del sector formal o del sector público;

- un zapatero que obtuvo un crédito del dueño de una tienda que compró sus zapatos para revenderlos en la misma tienda;
- un peluquero que vendió un solar en el campo;
- la dueña de un salón de belleza cuyo marido ayudó a financiar el negocio;
- un mecánico que pidió prestada la maquinaria;
- un zapatero que hizo reparaciones usando materiales sobrantes;
- un carpintero que recibió un pago por adelantado por sus muebles;
- una costurera cuyo marido ganó la lotería;
- la dueña de un taller de imprenta que cobró una deuda pendiente;
- un zapatero cuyo taller pertenecía a su padre que se había retirado, pero quien aún era dueño del taller.

Entre los años 1995 y 2005, período en el que se produjo el colapso del sistema bancario ecuatoriano, tuvo lugar un cambio muy significativo en la estructura del financiamiento de arranque. Esto se basó en una renovada confianza en los ahorros personales, cuya importancia alcanzó casi los niveles registrados en 1975. Hubo un pequeño aumento de los préstamos bancarios, pero su importancia relativa como fuente de financiamiento de capital de arranque fue más o menos la misma que en 1982. Durante todo el período neoliberal, los préstamos bancarios para la creación de empresas artesanales no mejoraron.

Otra razón principal del cambio significativo que se produjo entre 1995 y 2005 fue la disminución de la importancia de otras fuentes de financiamiento que sufrieron una contracción durante la crisis financiera, como los préstamos familiares, el crédito de proveedores, los pagos anticipados y las donaciones. También hubo una disminución en la importancia de la herencia. Esto se ajustaba a la estructura dinámica de la producción artesanal, que experimentaba una reducción de las actividades tradicionales y la aparición de nuevas tecnologías y destrezas. A medida que las microempresas tradicionales de fabricación de calzado, sastrería y carpintería se redujeron en número, también disminuyó la importancia de la herencia en este tipo de talleres. Como estos negocios se volvieron cada vez menos viables, los hijos de los artesanos encontraron trabajo en otros lugares, a menudo en ocupaciones profesionales como médicos o dentistas, entre otros. Cuando los artesanos

propietarios se retiraron o fallecieron, los negocios desaparecieron. Las nuevas tecnologías de aquellos talleres que empezaron a surgir requerían inversiones en nuevos equipos que no podían heredarse.

Después del año 2005, cuando el sector financiero popular y solidario creció y las tasas de interés disminuyeron, los préstamos bancarios para la creación de nuevas empresas aumentaron sensiblemente. En el año 2015, los artesanos tenían cinco veces más probabilidades de utilizar un préstamo bancario para crear una empresa que en 1975. Esto se debió en parte al apoyo del gobierno de Correa a las instituciones financieras de la Economía Popular y Solidaria y, en particular, al límite que se introdujo en los tipos de interés para los microcréditos. En el capítulo anterior, vimos la importancia de las altas tasas de interés como barrera para la inversión de las pequeñas empresas, en paralelo con las reformas que fueron hechas al sistema financiero por el mencionado régimen. Se estabilizó el sistema bancario, se redujeron las tasas de interés y la posición antiglobalizante de dicho gobierno estimuló los préstamos a los artesanos, en lugar de producir otra crisis financiera, como se predijo. Cabe señalar que la mayoría de los artesanos siguió dependiendo únicamente de sus ahorros personales, pero una cuarta parte tuvo acceso a un préstamo bancario, es decir, 2,5 veces más que en 1995, y los artesanos que dependían únicamente de sus ahorros personales disminuyeron a los niveles más bajos en la historia del país. La utilización de préstamos bancarios se había duplicado después de los años del experimento neoliberal.

Préstamos bancarios para la supervivencia y el crecimiento

En general se asume que la falta de acceso al financiamiento para el desarrollo es un problema importante para el crecimiento de las empresas ya creadas. Sin embargo, los artesanos pueden decidir no complicarse con los bancos y buscar otras formas de crédito. Igualmente, ellos pueden decidir trabajar sin adquirir ningún tipo de deuda. Entre las empresas en Quito que buscaron financiamiento para el desarrollo, figuraban los artesanos que utilizaron la banca para montar su taller y otros que no lo hicieron. Algunos de los artesanos que recibieron

préstamos bancarios para establecer sus negocios habrían solicitado también préstamos adicionales que habrían sido concedidos o rechazados por los bancos. Aquellos artesanos que al momento de establecerse no utilizaron un préstamo bancario pudieron haberlo solicitado, pero pudieron haber sido rechazados; otros podrían haber solicitado un préstamo en una fecha posterior, con o sin éxito.

En 1975, preguntamos a aquellos artesanos que no habían utilizado un préstamo bancario de arranque si alguna vez habían solicitado un préstamo bancario en general. A partir de 1982, preguntamos a todos los artesanos si habían solicitado alguna vez un préstamo bancario después de haber establecido sus talleres, cualquiera que fuera su fuente inicial de capital.¹ A todos los artesanos que lo habían solicitado les preguntamos sobre el desenlace de su requerimiento. El resultado es un complicado patrón de solicitudes y concesiones de préstamos que varía con el tiempo.

Un poco más del 30 % había solicitado un préstamo de desarrollo en 1982 y 1995, pero después de la crisis financiera este porcentaje se redujo a alrededor del 20 % (tabla 12.2). Esto evidenció la experiencia negativa de los artesanos durante el colapso bancario. Entre los años 2005 y 2015, la proporción que solicitó préstamos se duplicó, lo que evidencia una vez más la renovada confianza en la intervención del sistema financiero hecha por el gobierno de Correa para fomentar una mayor inclusión financiera mediante el control de las tasas de interés y el desarrollo de las instituciones del sector financiero popular y solidario.

En ningún momento antes de la intervención del gobierno de Correa, el porcentaje de talleres artesanales que recibieron los préstamos de desarrollo superó el 20 %. De hecho, la proporción que recibió los préstamos de desarrollo cayó durante los años del neoliberalismo, cuando la retórica de la época nos prometía un aumento en el número de microempresas que se beneficiarían de las políticas de libre mercado y de las instituciones de microcrédito. En 1995, un poco más de

¹ Preguntamos a los artesanos que habían utilizado un préstamo de arranque, incluidos aquellos que habían obtenido un préstamo bancario, si habían solicitado un préstamo bancario después del préstamo de arranque.

Tabla 12.2. Préstamos de desarrollo solicitados y recibidos (1), 1982-2015

	Total de talleres	Solicitaron préstamo	% del total	Recibieron préstamo	% del total	% solicitado
	N.º	N.º	%	N.º	%	%
1982	298	92	30,9	58	19,5	63,0
1995	327	109	33,3	57	17,4	52,3
2005	317	61	19,2	43	13,6	70,5
2015	257	100	38,9	71	27,6	71,0

la mitad del 17 % de quienes solicitaron préstamos los obtuvo. En el año 2005, cuando menos del 20 % de los artesanos solicitó un préstamo de desarrollo, solamente el 14 % afirmó haber recibido apoyo financiero. Después del colapso bancario, los propietarios de talleres que solicitaron préstamos tenían más probabilidades de obtenerlos que en el pasado, pero los propios artesanos tenían menos probabilidades de solicitarlos. Al intervenir el gobierno de Correa, cuando las solicitudes se duplicaron, la proporción que recibió préstamos también se duplicó.

Si desglosamos más este análisis de las solicitudes de préstamos y sus resultados, hubo tres grupos de artesanos a los que les preguntamos sobre su experiencia en cuanto a los préstamos bancarios después de haber iniciado sus negocios:

- aquellos que no mencionaron préstamo bancario cuando les preguntamos sobre su capital de arranque;
- aquellos que dijeron que sí habían obtenido un préstamo de arranque, ya sea bancario u otra forma de préstamo (de familiares, amigos y otros);
- aquellos que obtuvieron un préstamo bancario cuando ya establecieron su negocio.

Se podría asumir que habría sido más probable que firmas con un historial bancario solicitaran y obtuvieran posteriormente préstamos de desarrollo, pero esto no ha sido siempre así. Varía con el tiempo la relación entre la obtención de préstamos de arranque y la obtención de préstamos como empresa ya establecida. En primer lugar, si

los artesanos accedieron a un préstamo bancario de arranque, tenían más probabilidades que otros de solicitar un préstamo de desarrollo, excepto en el año 2015, cuando se alentó a otros a solicitarlo bajo el régimen de la Economía Popular y Solidaria (tabla A.12.1). En segundo lugar, si el artesano recibió ya un préstamo bancario de arranque, no siempre tuvo más posibilidades que otros para recibir un préstamo de desarrollo (tabla A.12.2). En 1982 y 2005, los artesanos que no habían recibido un préstamo de arranque, pero que habían solicitado un préstamo de desarrollo, tenían más probabilidades de recibirlo que otros (tabla A.12.3). En 1982, esto representó una redistribución del financiamiento que fue posible gracias al importante incremento de ingresos por las exportaciones de petróleo, aunque (como vimos en el capítulo anterior) el impacto general de esos ingresos en préstamos para los artesanos no fue sustancial. En realidad, el hecho de haber obtenido un préstamo bancario de arranque no significó necesariamente que el artesano obtuviera uno de desarrollo, excepto en 1995. En el año 2005, tras el colapso de la banca, el *no* tener ningún historial bancario parece haber aumentado la posibilidad de obtener un préstamo de supervivencia o de crecimiento. Como veremos después, los artesanos con un buen historial bancario sufrieron durante la crisis y luego volvieron a padecer por sus dificultades en medio de la crisis.

Artesanos sin préstamos bancarios de arranque

Entre 1975 y 1995, hubo pequeñas variaciones en el requerimiento de préstamos de desarrollo, aunque considerables diferencias en la posibilidad de obtenerlos (tablas 12.3 y A.12.4). Después de 13 años de política económica neoliberal y de la relación elogiosa sobre el papel de los microempresarios en la economía ecuatoriana, el aumento imperceptible de la demanda por el crédito de crecimiento para las empresas coincidió con una disminución sustancial de la posibilidad de obtener un préstamo. A pesar de lo que se decía sobre la promoción de las pequeñas empresas y el poder del libre mercado para desarrollar el microcapitalismo, los préstamos bancarios a artesanos disminuyeron.

Tras el colapso del sistema bancario ecuatoriano en 1999 y la dolarización de la economía el año siguiente, las solicitudes de préstamos de

Tabla 12.3. Préstamos de desarrollo solicitados y recibidos (2), 1975-2015

		Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3	
		Sin préstamo de arranque		Con cualquier préstamo de arranque		Con préstamo bancario de arranque	
		Solicitaron préstamo bancario después	Recibieron préstamo	Solicitaron nuevo préstamo bancario	Recibieron nuevo préstamo bancario	Solicitaron nuevo préstamo bancario	Recibieron nuevo préstamo bancario
1975	Sí	59	22				
	%	34,1	37,9				
1982	Sí	69	48	41	21	23	10
	%	31,4	70,6	52,6	65,6	63,9	62,5
1995	Sí	94	44	36	22	15	13
	%	37,9	46,8	45,6	66,7	51,7	92,9
2005	Sí	54	39	15	10	7	4
	%	19,7	73,6	55,6	71,4	70,0	57,1
2015	Sí	68	49	52	39	32	22
	%	43,0	77,8	52,0	81,3	47,8	81,5

desarrollo disminuyeron. Los artesanos desconfiaban más de los bancos y era cada vez menos probable que se acercaran a ellos que en el pasado. Pero la posibilidad de obtener un préstamo aumentó a medida que el sector bancario se recuperaba. En 2015 se registraron las tasas más altas de solicitudes y aprobaciones del período 1975-2015. Al igual que en el caso de los préstamos de arranque, el aumento en la actividad de los préstamos de desarrollo refleja las reformas bancarias antiglobalizantes de Correa.

Artesanos con préstamos bancarios de arranque

Durante la mayor parte del período de investigación, no es sorprendente que los artesanos que dijeron haber tenido un préstamo bancario de arranque tuvieran más probabilidades de solicitar otro préstamo en una fecha posterior.

- En 1982, aquellos que obtuvieron un préstamo bancario de arranque tuvieron el doble de probabilidades de solicitar un préstamo de desarrollo, en comparación con aquellos que no habían solicitado un préstamo de arranque.
- En 1995, tuvieron menos probabilidades de solicitarlo que en 1982 y la diferencia se redujo entre aquellos que sí tenían un préstamo y aquellos que no lo tuvieron.
- En 2005, cuando las solicitudes en general disminuyeron drásticamente, quienes solicitaron préstamos de arranque tuvieron muchas más probabilidades de haber solicitado un préstamo de desarrollo que los que no lo obtuvieron.
- En el año 2015, la brecha entre quienes solicitaron préstamos de arranque y el resto se había reducido considerablemente.

Hay que ser cautelosos con las cifras bajas, pero en el año 2005 la tasa de aprobación de aquellos que no obtuvieron préstamos bancarios de arranque parece ser más alta que la de quienes sí lo hicieron. Esto corrobora la conclusión de que es muy probable que las empresas involucradas con bancos hayan resultado perjudicadas por el colapso financiero y, por lo tanto, que más tarde se consideraron menos fiables desde el punto de vista bancario. Las pérdidas y los perjuicios resultantes de la quiebra de la banca dieron lugar a una reducción de la calificación del crédito de las pequeñas empresas que estuvieron más involucradas en préstamos bancarios.

Cuando los artesanos solicitaban un préstamo, era principalmente para invertir en equipos y materias primas. Sin embargo, no todos los artesanos utilizaban el crédito para estos fines y, para algunos, el crédito estaba disponible para una variedad de usos. Su criterio respecto de la deuda se expresó mejor mediante las entrevistas de historia de vida que hicimos en el año 2015.

Utilización del crédito

Compra de herramientas

Algunos de los artesanos solamente usan herramientas manuales y nunca han solicitado ningún tipo de préstamo para sostener sus talleres. Por ejemplo, un joyero/relojero de 74 años, que empezó a la edad de 12 años, no tenía como herramientas más que un tubo a través del cual soplabla para controlar la llama con que fundía el oro y un martillo para darle forma. El tubo, o churumbela, tenía un pequeño agujero al final y, según la fuerza con la que el joyero soplabla a través de él, controlaba el tamaño de la llama. Incluso hoy en día no tiene maquinaria. Todo lo hace con herramientas manuales. Un sastre de 70 años que trajo sus propias herramientas manuales cuando montó su negocio tampoco se endeudó. Su primera máquina era de pedal; aún la tiene después de 45 años. Más tarde compró otra, hace ya 25 años; espera tenerla hasta que él muera. Ha desarrollado exitosamente un micronegocio basado en el volumen de trabajo que ha podido conseguir. Un orfebre, que nunca solicitó un préstamo, importó su laminadora de los Estados Unidos hace ya 40 años y no ha necesitado otra. Su trabajo es principalmente manual.

Orfebre. Nosotros sí trabajamos manualmente. No tenemos que pedir más máquinas [...]. Claro que hay otras tecnologías, pero ya serían con fábricas que podrían utilizar; pero eso hay en Cuenca, por ejemplo, pero aquí en Quito, casi la mayoría trabajamos manualmente [...]. [Las laminadoras] son todas extranjeras, aquí no lo hacen. Eso es de Estados Unidos que me trajeron [...]. Ya tenemos todo el taller que necesitamos, entonces no tengo necesidad de estar comprando, aparte de las limas y esas sierritas que se rompen.²

Por otro lado, un camisero de 76 años, nacido en la zona rural de la provincia de Tungurahua, huérfano a los siete años, que llegó a Quito a los 20, montó su primer taller cuando se casó en 1967 y todavía conserva

² Esta cita y las que se presentan a continuación provienen de entrevistas realizadas con artesanos/as en Quito en septiembre de 2015.

la maquinaria con la que empezó. Sin embargo, solicitó un préstamo y compró maquinaria de mejor calidad de Alemania y Japón:

Camisero. Inicié el taller con un préstamo. Y todo lo fui adquiriendo así. Prestando y pagando. Tengo maquinaria fina para sacar un buen producto. Y las máquinas nunca se han dañado.

Compra de materia prima

El pago de materias primas adquiere varias formas. Los bancos rara vez hacen préstamos para la compra de insumos que se utilizan en el proceso de producción. De todas maneras, muchos artesanos prefieren pagar en efectivo. Otros utilizan el crédito que ofrecen los proveedores. Algunos son inducidos por los proveedores a endeudarse, pero hay mucho nerviosismo ante la posibilidad de no poder pagar. Otros recurren a usureros para préstamos a corto plazo y altas tasas de interés.

El tipo de crédito más común para materias primas es el pago diferido, normalmente dentro de un plazo de 30 días. Un zapatero en el centro de la ciudad, por ejemplo, compra a crédito las materias primas en tiendas y fábricas, en Cuenca y el Oriente.³ Los representantes de ventas las entregan en el taller y el artesano las paga un mes o seis semanas después. Un camisero de la misma zona casi siempre ha importado desde México, vía Guayaquil: “Aquí no había de la calidad que necesitaba”. Ha tenido los mismos proveedores que confían en él desde hace años. Paga con cheques posfechados, o paga a plazos: “Me conocen y no hay problemas”.

Cuando le preguntamos a un pastelero de La Ronda si los mayoristas a los que compraba sus materias primas le habían proporcionado la mercancía a crédito, dijo:

Pastelero. No, no, ahí la plata. No, nunca me ha gustado endeudarme, más que todo. No nunca he trabajado a crédito, no, ni me [he] endeudado en ninguna parte. Compraba de acuerdo a lo que tengo. [...] Claro a mí me han ofrecido: “Vea, coja tanto material, harina, lo que quiera”. No me ha gustado endeudarme.

³ La región amazónica del Ecuador (NdT).

Tenía cinco trabajadores en la panadería y 13 que vendían en la calle; nunca había tenido ninguna deuda. Todo lo hacía a mano, así que nunca tuvo que invertir en maquinaria en los 14 años que mantuvo el negocio.

En ocasiones el pago se hace con una tarjeta de crédito, pero esto no lo consideran como una deuda. Cuando le preguntamos a un orfebre si alguna vez había pedido un crédito para materiales, maquinaria o para montar una pequeña industria, dijo:

Orfebre. No, no, no es que, ya no [...], nosotros ¿para qué? [...] Todo lo que queríamos comprar, por ejemplo, mercadería solicitamos al banco [el Banco Central donde comprarían su oro], pero préstamos, no, con tarjeta vale [...], de ahí, no.

En este caso, el orfebre nunca pidió un préstamo, pero compró bienes con una tarjeta de crédito. La tarjeta de crédito no fue considerada como una fuente de crédito, o un préstamo.

Por otro lado, a algunos joyeros se les ha ofrecido un mayor crédito del que podrían usar o querrían. Un joyero/relojero en el Centro Histórico de Quito tuvo dificultades para pagar por el oro cuando empezó, pero pronto le ofrecieron más oro del que podía utilizar. Esto tenía como base un nivel de confianza que un banco nunca tendría con él:

Joyero/relojero. Yo tenía muy poco capital, pero los señores, que me conocían, me daban a crédito para ocho días. Me veían que llevaba por ejemplo cinco o diez gramitos. Me preguntaban para quién trabajo. Le digo: “Yo entrego a tal persona eso”. Entonces, al ver que estoy así, menudeando, me decían ellos mismo: “Llévese unos 20 gramos”. Le digo: “No tengo plata”. “Lleve no más”. “Bueno, Dios le pague”. Yo acababa, vendía enseguida y venía a cancelar. Y así llegué a que me presten grandes cantidades. Cuando yo empecé a trabajar en oro, desde que costaba tres suces el gramo oro en polvo, que traían del Oriente. [...] Me prestaban material sin yo decirles nada, decían: “Llévese y paga luego”. Hasta actualmente los colombianos, las emprenderías, los que cogen en prendas, como me conocen [...] me llama, me dice: “Le vendo esto”.

Digo: “No tengo plata”. “Llévate no más, me traes cuando vendas”. Así ni más, confían. Hay una señora, por ejemplo, que tenía bastante oro. Yo le traía así, 20, 50 gramitos. Una vez me dice: “¿Por qué no lleva más?” Le digo: “Es que no tengo plata”. Dice: “¿Cuánto quiere?”. Yo, conversón, le digo: “Unos 100 gramos”. “¿Para qué tiempo?” “No”, le digo, “hasta el fin de semana o a mediado de semana yo ya le cancelo”. Dice: “Toma, lleva esos 100”. ¡Sin nada! Dígase usted, yo hacía los aros, o sea, anillos vaciados, corre a dejar, como sea llegaba, tome. Yo me sentaba en la mesa, a las siete de la mañana, me acostaba a las 12 de la noche, tenía que educar a mis hijos [...]

Una vez, la señora de una joyería me dice: “Necesito cuatro pares de aros, pero pesados, de 15 gramos cada par”. A la señora le digo: “Pero deme la mitad por lo menos, no tengo yo plata”. “No”, dice. [...] Me voy donde la señora que vendió el oro [...], le digo: “Señora, tengo pedidos cuatro pares de aros de 60 gramos en oro y no tengo plata, tengo apenas para 20”. “¿Cuántos gramos quiere?” Le digo: “Unos 100 gramos”. [...] Me dice: “Vea, ahurita, no hay quien corte el oro”. [...] Como yo necesitaba de apuro, como era hasta las cuatro que tenía que entregar, la señora salió con los 500 gramos: “Tome, llévese”.

El joyero, con la ayuda de su hijo, completó el pedido a tiempo. Compró el oro a USD 38,50, vendió 60 gramos a USD 55 y devolvió el saldo a la comerciante de oro, con lo que obtuvo ingresos de alrededor de USD 1000 ese día. Fue el último pedido importante que tuvo, porque ahora dice que ya no hay trabajo para joyeros o relojeros.

En algunos casos, como hemos visto anteriormente, el cliente es quien proporciona el crédito. Un mecánico de 80 años, nacido en La Ronda, que fabricaba cocinas en su taller en el sur de la ciudad, inicialmente pidió dinero prestado a un miembro de su familia, pero más tarde obtuvo crédito de una tienda donde vendía sus mercancías, aunque no sin problemas. Empezó a trabajar como aprendiz en un taller mecánico de reparación de vehículos a los 13 años. Luego trabajó en fábricas textiles industriales, antes de volver a trabajar en vehículos. Hace 38 años, uno de sus hermanos murió y la persona a la que alquiló el taller se lo vendió por 80 000 sucres. Al preguntarle si lo compró con un préstamo o con ahorros, dijo: “Mi hermano me prestó, sin intereses;

ya pagué”. Luego le preguntamos si alguna vez había ido a un banco a pedir un crédito y respondió:

Mecánico. No, no, no. Porque tuve la suerte de comenzar a hacer cocinas industriales. [...] Un día, pasando por un almacén [de venta de cocinas] pedí crédito del dueño. Le dije que podía hacer cosas mejores de las que vendía en su almacén. Le traje una y me dio crédito. ¿Qué pasó? Sabe que le entregué 12, 13. [Luego] un mismo operario mío le ofreció hacer a menos precio. Como estaba aportando al Seguro como patrono y como trabajador, un rato me jodió.

A pesar de la necesidad de crédito para la compra de herramientas y materias primas, los artesanos son reacios a comprometerse con los bancos y, cuando lo hacen y son rechazados, sienten que el sistema bancario no es para ellos.

Razones para no solicitar un préstamo

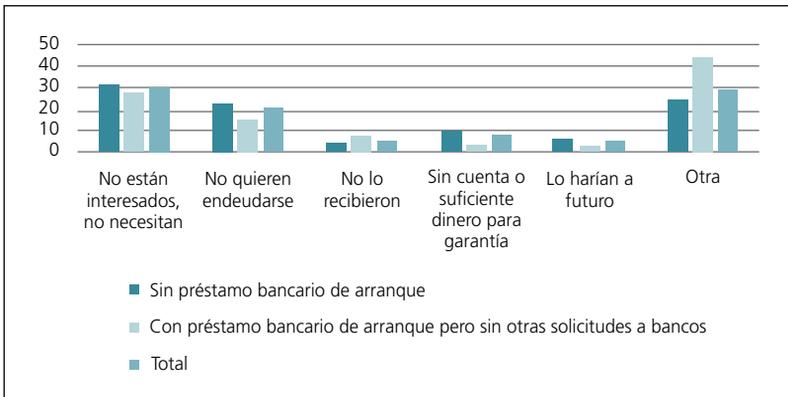
Cuando les preguntamos a los artesanos por qué no solicitaban préstamos, hubo una amplia gama de razones personales y económicas. La principal razón que tenían los artesanos para no solicitar un préstamo bancario era que ellos simplemente no estaban interesados, no habían pensado en ello, no era necesario (figura 12.1). No había mucha diferencia entre quienes habían solicitado un préstamo bancario de arranque y quienes no lo habían hecho. Sin embargo, aquellos que sí lo obtuvieron anteriormente seguían siendo menos reacios al riesgo que quienes no obtuvieron un préstamo de arranque. También era más probable que los artesanos dieran una amplia serie de razones, principalmente de carácter personal, además de la falta de confianza en los bancos, las tasas de interés demasiado altas, la imposibilidad de pagar los préstamos, o el hecho de haber tenido una mala experiencia previa con los bancos.

Hacia el final del período neoliberal, la renuencia a involucrarse con los bancos se basó en su experiencia durante la crisis financiera de finales del milenio y en el impacto inmediato de la dolarización en sus

negocios (Middleton 2007). Algunos artesanos perdieron los *ahorros* que tenían en los bancos cuando estos se derrumbaron y otros se vieron afectados también por el cambio de moneda.

En ese momento, un panadero se quejó diciendo: “Teníamos un préstamo en sucres y ahora tenemos que pagar en dólares”. Él tenía ahorros cuando el sistema bancario ecuatoriano se hundió en 1999, debió pedir préstamos de supervivencia en sucres y, después de la dolarización, tuvo que pagarlos en la nueva moneda. Un carpintero dijo que “el dinero que tenía en el banco en sucres fue dolarizado y ahora no tengo prácticamente nada. Nunca me devolvieron el dinero”. Los ahorros en sucres se perdieron en el colapso bancario; lo que quedó de ellos se devaluó rápidamente por la inflación, luego se congelaron y fueron inaccesibles, antes de ser convertidos en dólares a un tipo de cambio extremadamente bajo. Muchos artesanos perdieron todos sus ahorros durante este período.

Figura 12.1. Razones para no solicitar un préstamo bancario, 1975-2015

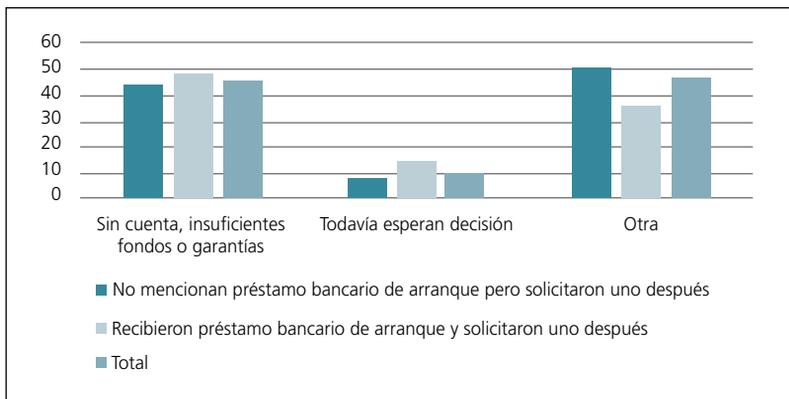


Razones para no haber obtenido préstamos

A quienes solicitaron préstamos bancarios pero no los obtuvieron, les preguntamos por qué habían sido rechazados. Sus puntos de vista contrastan con la perspectiva de los académicos y expertos financieros que, como vimos en el capítulo anterior, tienden a culpar a los beneficiarios por este rechazo. Empero, desde la visión de los artesanos, la mayor parte de los motivos parece radicar en las actitudes y el comportamiento de los bancos. La razón principal de rechazo total de las solicitudes era la de que los artesanos o no podían ofrecer garantías suficientes o no tenían fondos en el banco (figura 12.2). Pero había muchas otras razones. Desde la perspectiva del artesano, este proceso era como una guerra de desgaste sin fin. Esto empeoró significativamente entre 1982 y 1995.

En 1995, después de 13 años de neoliberalismo, había demasiados problemas u obstáculos a la hora de que los artesanos solicitaran préstamos, lo que llevó al proceso a paralizarse. Los artesanos se quejaron de los trámites, los procedimientos, las trabas burocráticas, las demoras y los inconvenientes asociados tanto a la banca *privada* como *pública*. Todo fue muy difícil y complicado y tomaba tanto tiempo, que los artesanos se retiraron del proceso o, en épocas de alta inflación, el valor de los préstamos se devaluó en el momento en que los recibieron. A veces

Figura 12.2. Razones para no recibir un préstamo bancario, 1975-2015



no podían cumplir con los requisitos, pero más a menudo no querían tener los problemas que debían sortear para obtener préstamos que no cubrían realmente sus necesidades. Varios artesanos se quejaron de las altas tasas de interés que les iban a cobrar los bancos y dijeron que preferían trabajar con chulqueros, que cobraban un 8 % de interés mensual, pero que ofrecían préstamos instantáneos y no requerían ningún tipo de trámite.

Si pudieran obtener un préstamo ahora, ¿para qué lo usarían?

En cada uno de los años en los que encuestamos a los artesanos, les preguntamos qué tipo de préstamo consideraban más conveniente para su rama de actividad en ese momento. Sus respuestas cambiaron significativamente con el tiempo, pero hubo muy pocas pruebas de que tuvieran aspiraciones de convertir sus talleres en PYMES formales. En la mayoría de los años, predominaron préstamos para materias primas y herramientas y maquinaria, pero hubo diferencias significativas de un año a otro (tabla 12.4). En 1975, en medio del auge petrolero, hubo gran interés por este tipo de préstamos de inversión, que representaban casi las tres cuartas partes de todos los préstamos mencionados. En 1982, a medida que el sector artesanal se reestructuraba y desaparecían las actividades tradicionales, la demanda de préstamos para equipo y materiales había disminuido a menos de la mitad; el porcentaje de quienes decían “ninguno” o “nada” había crecido. En otras palabras, los artesanos afirmaban que ningún tipo de préstamo les sería beneficioso, lo que confirmaba que no estaban interesados en obtenerlo.

También hubo cambios significativos entre 1982 y 1995. En este período la demanda de crédito para herramientas y maquinaria disminuyó y fue sustituida por una demanda de fondos destinados a abrir posibilidades comerciales para los artesanos: es decir, en los años de ajuste estructural, pensaron que sería más rentable ser comerciante que pequeño fabricante y que los préstamos para ampliar el negocio serían preferibles.

Hubo renuencia a involucrarse en operaciones de crédito, pero para aquellos que sí lo deseaban, entre 1995 y 2005, no hubo un cambio

Tabla 12.4. Propósito de uso más conveniente del préstamo para su rama de actividad, 1975-2015

Propósito de uso	(Número de menciones)									
	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Establecer pequeña industria	27	13,0	44	13,5	42	11,5	43	11,8	11	4,0
Comprar materia prima	69	33,3	65	19,9	101	27,7	105	28,9	82	29,6
Comprar herramientas y maquinaria	82	39,6	94	28,8	67	18,4	85	23,4	79	28,5
Expansión a actividades comerciales	12	5,8	30	9,2	88	24,2	83	22,9	37	13,4
Otra	3	1,4	25	7,7	14	3,8	13	3,6	23	8,3
Ninguno	14	6,8	68	20,9	52	14,3	34	9,4	45	16,2
Total	207	100,0	326	100,0	364	100,0	363	100,0	277	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	143,1757	20	1,26E-20
1975-1982	41,0466	5	9,18E-08
1982-1995	44,1673	5	2,14E-08
1995-2005	6,1703	5	0,2900
2005-2015	32,9936	5	3,77E-06
1982 y 2015	43,1177	5	3,50E-08

significativo en la estructura de la demanda. Sin embargo, después del año 2005 se produjo otro giro importante, ya que disminuyó el interés por préstamos para establecer una pequeña industria, así como la demanda de financiamiento para la expansión de actividades comerciales. La demanda de préstamos para establecer pequeñas industrias puede ser un indicador de la intención empresarial de aumentar el tamaño de la empresa; en cada uno de los años de la encuesta, entre 1975 y 2005,

alrededor del 12 % o el 13 % indicó esa preferencia. Pero para el año 2015, esta cifra había disminuido a solamente el 4 %.

Esto está relacionado, sin duda, con las nuevas leyes sobre el seguro social obligatorio a trabajadores y aprendices de talleres artesanales, así como con los intentos de regularizar el sector e incorporarlos al sistema tributario. La creciente importancia de la actividad de reparaciones también pudo haber tenido un impacto; pudo igualmente afectar la disminución de la demanda de financiamiento para la expansión de las actividades comerciales durante el mismo período. Los préstamos bancarios aumentaron sustancialmente, pero la intención de los artesanos y el objetivo de la expansión de las instituciones del sector financiero popular y solidario eran mejorar la inversión de capital en las microempresas, no necesariamente hacerlas crecer hasta los niveles de inversión que las reclasificarían como pequeña industria. Esto es totalmente coherente con la histórica falta de interés de los artesanos por buscar préstamos para expandirse como pequeñas industrias.

Independientemente de lo que los artesanos pensarán sobre el mejor uso de un préstamo, también les preguntamos directamente: si pudieran obtener un préstamo, ¿estarían interesados en establecer una pequeña industria dentro de su rama de actividad? Esta pregunta no estaba condicionada, por lo que no dependía de tasas de interés, trámites, plazos e incluso de la capacidad de reembolso. Simplemente se pregunta, en términos muy amplios, “¿Le interesaría?” Se trataba de valorar un sueño que no tenía costo, cuyo atractivo varía considerablemente con el tiempo.

En 1975, el entusiasmo fue notable (tabla 12.5). Entonces, todo parecía posible. En 1982, en cambio, lo que es importante es la disminución del optimismo. El apoyo a las masas marginales, promovido por el gobierno reformista del general Rodríguez Lara, había sido sustituido por la consolidación de los intereses de la oligarquía histórica, gracias al triunvirato de los jefes de las fuerzas armadas que depusieron a Rodríguez Lara en un golpe militar en 1976. Al mismo tiempo, los productores artesanales de bienes de consumo estaban siendo reemplazados por la producción de ropa, calzado y muebles de fábricas nacionales y extranjeras. Cuando el ajuste estructural se introdujo en 1982, no era un buen momento para ser microempresario en el Ecuador. Esto se confirmó en 1995 cuando, a pesar de la retórica proempresarial de los

13 años anteriores, el interés de los artesanos por querer transformarse en una pequeña industria no había aumentado. Para el año 2005, cinco años después del colapso financiero y la dolarización, esto había cambiado: el interés por esta forma de crecimiento entre los artesanos se había recuperado nuevamente, incluso a niveles de 1975. Para el año 2015, sin embargo, el sueño había retrocedido una vez más. El endeudamiento había aumentado, pero no para convertir talleres artesanales en empresas capitalistas formales.

En las entrevistas de historias de vida que hicimos en 2015, preguntamos a los artesanos si habían pensado en crear una pequeña industria o en establecer un negocio más grande. Para muchos artesanos, la creación de un negocio más grande se interpretó como la apertura de otras sucursales en lugar de invertir en nueva maquinaria y tecnología, es decir, la creación de nuevas vías de acceso al mercado en lugar de la innovación de productos o procesos. Sin embargo, se mostraron reticentes a considerar estas posibilidades.

Tabla 12.5. Interés en conseguir un préstamo para poner una pequeña industria dentro de su rama, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Sí	129	71,3	142	50,2	161	52,4	200	63,7	125	49,8
No	52	28,7	141	49,8	146	47,6	114	36,3	126	50,2
Total	181	100,0	283	100,0	307	100,0	314	100,0	251	100,0

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	33,9383	4	7,67E-07
1975-1982	20,2198	1	6,90E-06
1982-1995	0,3028	1	0,5822
1995-2005	8,0739	1	0,0045
2005-2015	11,0199	1	0,0009
1975 y 2015	20,0098	1	7,70E-06

Crecer como pequeñas empresas: sueño y realidad

Muchos de los que sueñan con crear una PYME formal se ven limitados por la necesidad de permanecer cerca de sus clientes o por los costos que implica crecer. En palabras del fabricante de botones que invirtió su dinero de liquidación de su trabajo en el Banco Central para establecer su negocio:

Fabricante de botones. La verdad [...] uno sueña con esas cosas. Pero también hay que poner los pies en la tierra. Y para una cosa así, se necesita mucho dinero. No es que el negocio se levanta como la mayoría le hace creer a la gente. No. Se necesita [...] también de gente que atrás le ayude. Pero en nuestro medio es un poco difícil que la gente de atrás ayude. [...] Mucha gente me ha pedido que ponga una sucursal. Que “vea, que por qué no se pone en Chillogallo”, “que por qué no se pone en el norte”, “que por qué no se pone en el valle”. Pero no, normalmente, les decimos que la gente cuando necesita [...], viene, eso es todo.

El tema de los clientes personales también era importante para la dueña de un salón de belleza en un barrio poco seguro cerca del Centro Histórico de Quito:

Peluquera. Sabe que sí he pensado, pero como le dije, los clientes me han detenido. En el valle [donde ella vive], mi sobrina me decía hasta hace unos tres años: “Tía, deje allá la peluquería y véngase acá porque yo estoy arreglando un local grande, pongámonos con spa y todo eso, las dos”. “¡Ay!, le digo, no, ¡mis clientes!”. Mis clientes, y otra cosa, que estamos juntos con mi esposo [que trabaja cerca del salón como joyero]. Al irme yo, mi esposo, él no tiene cómo pagar el arriendo solo él porque, como le escuchó antes, no tiene mucho trabajo. [...] Me he puesto a pensar en todo eso y no lo he hecho. Antes tenía amigas que me decían: “Qué bárbaro, yo de vos, contrataba estilistas y me hacía el negocio en el norte”. Les decía no. No sé si era conformista o tenía miedo, ahí no sé.

Según un orfebre, es un sueño imposible, incluso para las clases medias. Él había considerado la posibilidad de mudarse a un moderno centro comercial:

Orfebre. No, algunas veces intenté buscar un local propio en los centros comerciales grandes. Le cuento. Pero, cuando me fui a averiguar, me dijeron que costaba 100 000 dólares: 50 000 ahí, y 50 000 al siguiente año. Entonces le dije: “No, pues”. La clase media es difícil que entremos a ese círculo de los señores que tienen sus grandes almacenes. Por eso es que solo ellos tienen todito en los centros comerciales. ¿De dónde voy a sacar 100 000 dólares yo, para poder ponerme un local propio en esos centros comerciales? Yo pensaba que unos 30 000, decía: “Sí, puedo”, vendería mi carrito, haría un préstamo, ¡pero no pues, semejante!

Un zapatero, que trabaja en un pequeño taller alquilado, realiza reparaciones para una clientela cada vez más reducida en un barrio peligroso e inseguro, donde sus clientes no se sienten seguros al visitarlo. Considera la expansión en términos de trasladar su taller a un espacio más grande que se convertiría también en su nueva casa. Ahora paga el alquiler de su casa en otra parte de la ciudad y, si pudiera conseguir un préstamo, se mudaría a otro lugar:

Zapatero. Si alguna institución me facilitara, busco un local grande y hago una sola ahí. [...] Más que todo, no he pedido, no he buscado. [...] De ahí no sé, tal vez viendo que si me ayudan o no. [...] Para ver algún localcito grande como le digo, sí sería bueno. Hago la vivienda y el tallercito. En vez de pagar doble arriendo.

Esta respuesta a la pregunta acerca de la obtención de un préstamo para expandirse no tiene mucho de espíritu empresarial. La aspiración de ampliar el espacio de trabajo también puede significar un cambio muy modesto para los artesanos. Una costurera que ocupa un espacio en un centro comercial del Centro Histórico de Quito nunca ha buscado un crédito formal. Anteriormente, confeccionaba ropa y la vendía en su puesto de la calle, antes de mudarse a un pequeño espacio en un centro comercial renovado donde, como la mayoría de los sastres de Quito,

ahora realiza principalmente arreglos y reparaciones. Para ella, expandir el negocio significa encontrar espacio para una tabla de planchar:

Costurera. Nosotros sí hemos pensado y teníamos una administradora que nos dejó ya en eso que queríamos nosotros que nos amplíen. Por ejemplo, este localcito [señalando a través del pasillo] es de una amiguita y ella es fallecida, y los hijos –como ellos ven que yo trabajo aquí–, ellos vienen y dicen que, el momento que vayan a vender, que me van a avisar a mí primero para ver si yo puedo comprar. Entonces, yo les dije: “Qué bueno”. [...] La administradora que teníamos nos estaba indicando que podemos, como los locales no abren, como no quieren trabajar, como todo está cerrado, entonces nosotros pediríamos, que nos den a las personas que estamos trabajando.

Porque usted ve, me vienen a dejar para planchar o algo, no tengo dónde. No tengo dónde para planchar, porque para planchar se necesita espacio. Entonces yo no tengo dónde. Inclusive yo he perdido esos trabajos de planchada y yo sé todo eso, de planchar pantalones, ternos o lo que sea, pero yo he perdido porque no tengo dónde planchar. Entonces, eso sí hemos pensado. Ojalá nos ampliaran y nos dieran, como decir el doble. Entonces, si no está abierto que nos dieran al otro lado. Eso sí hemos pensado. Pero no sé, pues. No sé qué pasará con nosotros aquí en el centro comercial porque esto todavía está muerto, no hay movimiento, no vienen a trabajar. Unos tienen cerrado, otros tienen hecho bodega.

Antes se trabajaba, inclusive nosotros trabajábamos con plata prestada, como dicen, con plata al chulco, en la calle. Toda la vida hemos trabajado con ese dinero. Entonces nosotros, ahora aquí ya no. No podemos hacer nada de eso porque aquí no hay como decir, para poder pagar el diario, semanales, así se pagaba en la calle. El diario más que todo. Ahí se pagaba el diario. En cambio, aquí no. Más que todo, no podemos endeudarnos porque no hay de dónde pagar pues. No hay de dónde.

Cuando se le insistió sobre la posibilidad de establecer un negocio más grande, dijo:

Costurera. Como al ritmo que yo trabajaba, yo decía voy a trabajar en eso, porque como yo le digo, ya no funcionó el negocio de comerciante,

entonces me quedé yo con esto, me gusta. Me gusta hacer todo eso. Porque hay algunas personas que me dicen: “La paciencia de usted de arreglar, yo no arreglara esas cosas, yo no hiciera”. Yo trabajo, yo arreglo y tengo ese gusto de hacer. Me gusta hacer. Me gusta bastante esto.

Algunos no quieren expandirse por los problemas que traería la contratación de trabajadores. El dueño de un taller que hace cocinas dijo:

Fabricante de cocinas. No, no tenía ambición de un negocio grande porque siempre había problemas con los amigos operarios. Entonces, acá venían, tanto me cobraban; el uno está en Canadá, el otro está en Londres; yo les pagaba lo que pidieron. [...] Tenía un operario que estaba de aprendiz, todos los días se fue a las cinco [de la tarde] para el estudio; pero cuando él quería, él venía, cuando él no quería, no venía; entonces, yo le dije: “No, hasta ahí no más”. Él me pidió el seguro, todo eso, yo le dije: “No más ya”.

Otros artesanos expresaron su incertidumbre de volver su negocio más grande de la siguiente manera:

- **Joyero-relojero:** Sí, pero no, ahora ya no. Mi idea era poner eso, pero ahora no, ahora no, ¡ni pensar! Ni es para pensar, porque no hay trabajo, ni en joyas ni en relojes.
- **Zapatero:** A eso sí no sé, pues. Entre nosotros, no hay esa posibilidad. Nunca me interesó.
- **Sombrero:** No, porque para eso se necesita, pues, plata y se tiene que afiliarse a un gremio, alguna cosa, entonces no.
- **Orfebre:** O sea, la idea era esa [...] pero nunca se ha presentado la oportunidad.
- **Sastre:** Claro que me hubiera gustado. Con la experiencia que uno se tiene. Desde cuando inicié, hubiera sido otro cantar.

Sin embargo, otros artesanos se aferran al sueño. Una persona de 65 años que fabrica trompos, dijo:

Fabricante de trompos. Sí, el asunto es proyectar a crecer, ¿no? Entonces al momento de crecer, adquirir un buen lote de maquinaria, que tengo

todavía sin funcionar porque todo es un proceso. Tengo que adaptar un galpón, los demás entonces, ven ese proceso, o sea, como tampoco hay el dinero [...] y como también no quisiera endeudarme tanto como para comenzar, entonces, y ya se nos acercan las ferias, hay que poner todo el empeño para trabajar aquí, entonces, eso he de tener así por el próximo año.

Me siento una persona realizada porque tengo maquinaria extranjera y tengo maquinaria de mi invención, nacional, no en este taller no más, sino en mi casa [también trabaja en su casa]. Me falta por adaptar allí una pequeña fábrica que estoy montando, galpones nuevos y todo, para producir no prácticamente solo trompos, sino algunas novedades más que siempre he tenido en mente. Tengo mis plantillas guardadas. Saqué una vez, pero no volví a hacer y ahora quiero producir en la mejor manera. Eso es el proyecto para el próximo año, que ahorita como está pasando volando, ya estamos ya a cuatro meses a que termine el año. Pienso que no voy a alcanzar, sino tengo que dedicarme a trabajar por algunas ferias que ya vienen.

Un restaurador de imágenes religiosas dijo: “Eso sí, uno siempre ha querido progresar, a tener algo grande”. Cuando le preguntamos si esto estaba dentro de sus planes, dijo: “Sí, comenzar a hacer imágenes grandes; esculturas grandes; ya de metros y más grandes”. Las hacían donde trabajaba antes, pero él no dispone de espacio. El trabajo también es peligroso, lo que hace que trabajar en un pequeño lugar sea peligroso para su salud: “Necesito espacio; y como son químicos también, son bien fuertes”. No era reacio a pedir un préstamo, ya que tuvo un préstamo de arranque y ha tenido otros préstamos desde entonces, para materiales. Sin embargo, la restauración de imágenes religiosas apenas se presta para expandirse como una pequeña industria.

Las fuerzas del mercado a veces conspiran contra las pretensiones. Un fabricante de guitarras, cuyo comercio sufría la competencia de las importaciones chinas, se vio obligado a aceptar guitarras chinas más baratas para revenderlas en su taller. Había tratado de ir contra la corriente y lo haría de nuevo si tuviera la oportunidad:

Guitarrero. Sí. No se puso. Intentamos. Pusimos otro local. No compraban. Pagamos arriendo como dos años. Ahora en esta temporada de

los chinos. [...] Tuve en la calle Maldonado. Y nada, no nos fue bien. Más bien pagamos arriendo por gusto.

Cuando le preguntamos si lo intentaría nuevamente, dijo:

Guitarrero. Sí. Tengo que buscarle la manera, el lado por donde meterme y tratar de salir adelante. O sea, no quedarme ahí pues. Si hay oportunidad, hay que seguir adelante.

Esta posibilidad de establecer una pequeña industria, de hacer crecer su negocio, es un sueño bastante recurrente para cerca de la mitad de los artesanos de Quito. Pero es un sueño más que una prioridad concreta y el cumplimiento de este sueño fluctúa con el tiempo. Fue más potente antes del surgimiento del neoliberalismo y fue más débil durante el gobierno de Correa, cuando se regularizó la mayor parte del trabajo de los artesanos, se modernizó y amplió el sistema regulatorio y, paradójicamente, cuando los préstamos de desarrollo aumentaron más.

Capítulo 13

Principales consideraciones y perspectivas a futuro

Los sistemas de regulación manejan los riesgos a los que se exponen las personas y organizaciones cuando participan en transacciones con otras personas y organizaciones. Son una característica del desarrollo capitalista que no existía durante su fase mercantil, cuando los comerciantes británicos que comerciaban en todo el mundo operaban con base en la confianza, la relación cara a cara y cartas de acuerdo (James Finlay & Co. 1951). Anteriormente, los artesanos en tiempos feudales estaban atados a grandes terratenientes que controlaban sus actividades, un sistema de regulación que se transfirió a las colonias y persistió en los gremios en formas variadas hasta el siglo XXI, como vimos anteriormente. Sin embargo, a medida que el Estado se ha ido involucrando cada vez más en la regulación, en particular en lo que respecta a impuestos y al derecho laboral, las empresas capitalistas y los teóricos neoliberales se han opuesto a ello, lo que ha llegado a centrar la atención de la mayor parte del análisis de la actividad económica informal.

La regulación por parte del Estado es una característica necesaria en las sociedades democráticas desarrolladas, donde las relaciones comerciales son distantes e impersonales (Cross y Peña 2006). En las sociedades democráticas pluralistas, la presión de los sindicatos y los cambios en la cultura empresarial han producido transformaciones en la forma en que se maneja la fuerza de trabajo. A su vez, el capital y el trabajo tratan constantemente de encontrar formas de evadir el sistema. En el análisis de esta interacción entre un conjunto nuevo de procedimientos regulatorios y los

grupos socioeconómicos que tratan de evitar los condicionamientos del sistema, surgen dos opiniones contradictorias sobre el sector informal, que a menudo se manifiestan de forma simultánea. Tanto el Banco Mundial como la izquierda aceptan que “la actividad informal es un trabajo fuera del ámbito regulador del Estado” (Harriss-White 2010, 170), pero al mismo tiempo se argumenta que las regulaciones están poniendo trabas al sector (De Soto 1989).

El hecho de que algunas actividades tengan lugar fuera del sistema regulatorio gubernamental es un atributo de la informalidad que se ha convertido en una característica definitoria. Es evidente que no todas las actividades informales están desreguladas (a menos que la informalidad se defina de esta manera) y se ha exagerado la importancia de la regulación para las microempresas. Lo más destacado para los dueños de estas microempresas se refleja en su percepción sobre los cambios en sus vidas y sus empresas en el tiempo, sobre sus problemas más importantes en diversas coyunturas históricas y sobre cómo mejorar su situación. Preguntamos a los artesanos si su nivel de vida y el de sus empresas había mejorado, cuáles eran los problemas más importantes a los que se enfrentaban y qué medidas eran necesarias para mejorar sus condiciones. Como veremos, los trámites burocráticos y legales aparecen muy poco. Lo que está presente es más bien una crítica a los sistemas financieros neoliberales y a las propuestas de libre mercado de la OMC, el FMI y el Banco Mundial. El tema de las regulaciones no es una cuestión importante para las microempresas, excepto en la medida en que quisieran que también se aplicaran controles legales al sistema financiero y a los mecanismos de libre mercado que permiten la competencia desleal y el *dumping* de bienes cuyo precio es inferior a los costos reales de producción.

Cambio de estándares, problemas y soluciones

Hay poca diferencia entre el nivel de vida de los artesanos y el rendimiento de sus empresas.¹ Cuando les preguntamos sobre el nivel de vida

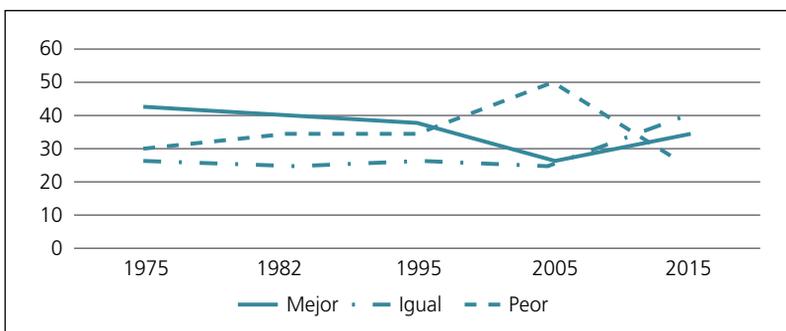
¹ Hicimos comprobaciones para ver si existía una relación entre el nivel de vida y el rendimiento de las empresas en los tres años anteriores y, hasta el año 2005 inclusive, no hubo ninguna divergencia.

y el rendimiento de la empresa en los tres últimos años, 1975 fue el año más positivo (tablas A.13.1 y A.13.2). De 1975 a 1995 se produjo un descenso constante del nivel de vida, que se aceleró durante los años de hiperinflación, del colapso bancario y la dolarización, antes de recuperarse durante el gobierno antiglobalizante de Correa (figura 13.1).

En la situación de estos talleres artesanales se repite un patrón similar al anterior (figura 13.2): una disminución de la confianza en 1982, seguida de una tendencia al deterioro durante el período neoliberal, previo a una recuperación durante el mandato de Correa. En 1975 un tercio advirtió una tendencia a la baja de la confianza; para el año 2005 esta había aumentado a más de la mitad. En 2015, los artesanos seguían sintiéndose afectados, pero sus condiciones eran mejores que las de los años 1995 y 2005.

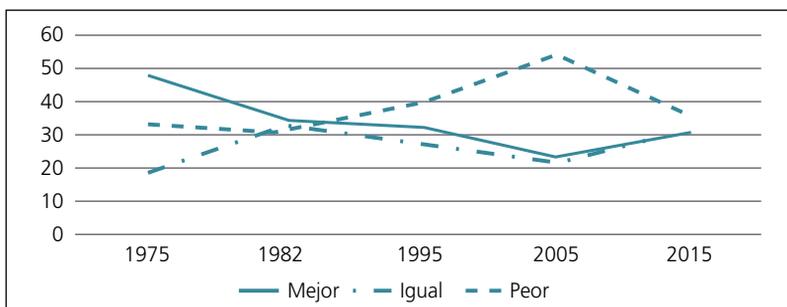
Cuando les preguntamos a los artesanos por qué sus negocios habían cambiado, ya sea para bien o para mal, la razón principal fue siempre el nivel de demanda de sus productos o servicios. Si las cosas iban mejor, era principalmente porque la demanda había aumentado, había más clientes y así sucesivamente. Si las cosas empeoraban, era por la disminución de la demanda, la falta de pedidos, la disminución de clientes, la falta de trabajo, etcétera. El mercado de sus productos disminuyó por el ajuste estructural, la globalización y la crisis del neoliberalismo hasta llegar a su punto más bajo en 2005.

Figura 13.1. Cambios recientes en el nivel de vida de los artesanos, 1975-2015



En 2015, era menos probable que dijeran que su nivel de vida se había deteriorado en lugar de que dijeran que la situación de la empresa era peor; era más probable que dijeran que se había mantenido igual (significativo en el nivel de 0,05).

Figura 13.2. Cambios recientes en la situación del negocio de los artesanos, 1975-2015



Problemas más importantes

Cuando les pedimos a los artesanos identificar los tres problemas más importantes que enfrentaban en su trabajo, las respuestas revelaron también una serie de otras problemáticas. Los problemas que se identificaron como los más importantes se pueden ver en la tabla 13.1.

Tabla 13.1. Problemas más importantes que enfrentan sus actividades, 1975-2015

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Ninguno	20	10,6	45	15,1	49	15,3	23	7,5	14	5,6
Problemas con mano de obra (incl. escasez)	14	7,4	47	15,8	12	3,6	15	4,7	17	6,7
Falta de capital	34	17,9	33	11,0	17	5,3	18	5,6	2	0,9
Lugar de trabajo (tamaño, costo, ubicación)	18	9,6	23	7,7	21	6,4	19	6,0	14	5,5
Materiales (costo, abastecimiento, calidad)	37	19,8	68	23,1	20	6,4	21	6,7	30	11,8
Demanda	24	12,9	24	8,1	56	17,4	82	26,2	44	17,3
Clientes (muy pobres / no pagan)	14	7,7	9	3,1	13	4,1	4	1,3	5	2,1
Competencia	8	4,2	2	0,8	42	13,2	55	17,7	34	13,4
Delincuencia	0	0,0	0	0,0	14	4,5	32	10,1	30	11,9
Gobierno/Economía	8	4,3	6	2,2	21	6,5	26	8,4	26	10,2
Falta de tiempo	0	0,0	11	3,6	2	0,6	0	0,0	6	2,3
Financiero/Deuda	0	0,0	4	1,4	5	1,4	1	0,2	1	0,5
Electricidad	0	0,0	0	0,0	22	6,9	2	0,6	0	0,0
Otro	11	5,8	24	8,0	27	8,4	16	5,6	31	12,2
Total	188	100,0	296	100,0	321	100,0	313	100,0	255	100,0

A continuación, se explica sucintamente su alcance:²

Ninguno: estos artesanos manifestaron que no tenían problemas o que, cuando se les pidió que identificaran los tres principales problemas de su negocio, no se les ocurrió ninguno.

Problemas con los trabajadores: incluía escasez de mano de obra o quejas sobre sus trabajadores, tales como la baja capacitación, la embriaguez y la pereza, además de que los aprendices no asimilaban lo que se les enseñaba.

Falta de capital: comprende la falta de herramientas y maquinaria adecuadas y la necesidad de nuevas tecnologías.

Los problemas con el **lugar de trabajo** incluían su ubicación, el alquiler, el tamaño y la falta de espacio para expandirse.

Los problemas con los **materiales** implicaban el suministro, el costo y la calidad.

La falta de **demanda** se expresaba generalmente como la ausencia de pedidos, trabajo, clientes y acceso a los mercados.

Los problemas con los **clientes** incluían la pobreza y, por lo tanto, la falta de capacidad de compra, la dificultad para pagar cuando ordenaban algo y el incumplimiento a la hora de retirar sus pedidos o reparaciones.

Los problemas con el **gobierno y la economía** tenían que ver principalmente con las políticas económicas, más que con las regulaciones que afectaban a los artesanos.

El tema de la **competencia** entrañaba la competencia con otros artesanos y fabricantes nacionales, pero también con productos baratos importados. Estos últimos incluían ropa y zapatos usados, provenientes principalmente de los Estados Unidos; y bienes nuevos (como ropa, zapatos y relojes) importados de Corea del Sur y China que se vendían a precios inferiores al costo de su reparación en el Ecuador. Esta “competencia desleal” estaba vinculada al dumping de bienes de origen asiático oriental, vendidos a veces a un precio inferior a su costo de producción, a través de nuevas tiendas de propiedad de migrantes coreanos y chinos. La **delincuencia** apareció por primera vez como un problema en 1995, cuando los joyeros se quejaron de que “la gente no compra oro ahora. Prefieren comprar joyas importadas más baratas”. El problema ha crecido con el tiempo.

² La pregunta fue abierta y las respuestas se clasificaron como aparecen en la tabla.

El **tiempo** fue un problema para algunos en 1982, cuando unos pocos artesanos tuvieron más trabajo del que podían realizar y se quejaron de que no tenían suficiente tiempo para completar sus pedidos. También se lo mencionó algunas veces en el año 2015. Estar tan ocupados y no tener suficiente tiempo para satisfacer la demanda desaparecieron como un problema durante los años de neoliberalismo.

Los economistas consideran que la falta de **financiamiento** es un problema importante para las pequeñas empresas. Pero en 1975 no se lo mencionó en absoluto y solo fue mencionada esporádicamente desde entonces. En 1982, por ejemplo, tres artesanos mencionaron la falta de crédito y uno señaló el problema del endeudamiento. Durante toda la investigación solamente 11 artesanos, de los casi 1400 dueños de talleres entrevistados, identificaron al financiamiento como uno de los principales problemas.

Otros problemas incluyen principalmente cuestiones personales como la vejez y la salud del artesano o de un miembro de su familia, junto con la falta de destrezas o capacitación, problemas de transporte, contaminación del taller (principalmente debido al transporte urbano), etcétera.

No hay evidencia del Estado opresor que avasalla al espíritu empresarial e inhibe el crecimiento de las pequeñas empresas. El hecho de que las pequeñas empresas no se conviertan en organizaciones capitalistas debido a las limitaciones que les impone el Estado regulador es la principal razón, de acuerdo con De Soto (1986), del fracaso del capitalismo en el desarrollo de los países más pobres. Sin embargo, entre las pequeñas empresas de Quito, las quejas sobre el gobierno solían referirse más bien al manejo de la economía del país. En 1975, ocho artesanos (4 % del total) mencionaron problemas con el gobierno o la economía, pero solamente uno de ellos mencionó impuestos y ninguno señaló regulaciones o trámites burocráticos. Los otros se quejaron del aumento del costo de la vida, que atribuyeron a las políticas gubernamentales. En 1982, solamente tres artesanos señalaron leyes que no les eran útiles (uno mencionó específicamente el Código del Trabajo) y ninguno mencionó ni impuestos ni otras regulaciones. En 1995, solamente un artesano mencionó los procedimientos burocráticos como el principal problema al que se enfrentaba. Su principal preocupación con el gobierno seguía siendo la forma en que este manejaba la economía del país, incluido

el aumento de la inflación y, en menor medida, el hecho de que no se prestaba mayor apoyo a los artesanos.³

En 2005, luego de más de 20 años de política económica neoliberal, los problemas con el gobierno y la economía aumentaron; sin embargo, estos problemas fueron los más importantes solamente para el 8 % de los pequeños propietarios de talleres. Ningún artesano identificó a la burocracia, los impuestos o las regulaciones como su principal problema. El problema con el gobierno, para tres de los cinco artesanos que lo mencionaron, era que este no se preocupaba por los artesanos y no les apoyaba suficientemente. Uno mencionó la corrupción y otro deseaba un mayor control de las autoridades aduaneras sobre las importaciones.

En 2015, el 10 % de los artesanos mencionó al gobierno o la economía como su principal problema y la mayoría de ellos se refirió a la situación económica o al hecho de que el gobierno no apoyaba suficientemente a los artesanos; pero siete (de 255) mencionaron problemas con los trámites municipales y la burocracia; cinco más se quejaron de los impuestos. Estos temas estaban relacionados con la formalización de los artesanos, la modernización por medios electrónicos de la economía minorista y al hecho de que el municipio adoptara controles sobre cuestiones urbanas como la señalización del centro histórico y los riesgos para la salud producidos por algunos talleres. En esta etapa, la observancia de las políticas fiscales, la regularización del sector informal y las ordenanzas municipales planteaban nuevos problemas para los artesanos. Las políticas para la formalización del sector informal se consideraban como una evolución negativa para una pequeña pero creciente proporción de artesanos.

La importancia estadística de los cambios en cuanto a los principales problemas de los artesanos de una encuesta a otra (después de que se dejaran de lado a aquellos que dijeron no tener problemas o que dieron otra clase de respuestas, principalmente personales) puede verse en la tabla A.13.3 y en la figura A.13.1. Entre un año y otro, los cambios que se produjeron fueron muy significativos, con excepción del período 1995-2005.

³ Un artesano dijo que al bajar el costo de los materiales importados y otro dijo que al comprar más de sus productos.

En 1975, los principales problemas eran el costo, la disponibilidad y la calidad de las materias primas, seguidos por la falta de capital. En 1982, tras un crecimiento sustancial de la economía, los problemas con las materias primas habían aumentado, pero los problemas con la mano de obra, incluida la escasez de mano de obra calificada, superaron a la falta de capital. A medida que la economía crecía, la falta de mano de obra calificada aumentó como un problema importante para los artesanos.

La falta de demanda fue un problema para el 13 % en 1975, pero cayó al 8 % en 1982.⁴ En 1995, la falta de demanda se había convertido en el principal problema para los artesanos, seguido de la competencia. El ajuste estructural había reducido la demanda de la economía en el período 1982-95. La competencia era principalmente el resultado de las políticas de libre mercado asociadas a las etapas tempranas de la globalización. Incluía la competencia de ropa y calzado usados importados de los Estados Unidos gracias a las normas de libre mercado de la OMC. Casi todos los sastres y zapateros mencionaron esto durante las entrevistas en 1995; aunque no siempre apareció como el tema más importante, fue constantemente uno de los tres problemas más importantes.

En ese momento también había un gran problema por el racionamiento de agua y electricidad. A medida que la economía nacional seguía creciendo, aunque más lentamente, se redujeron los gastos de inversión del sector público. La oferta no había podido mantener el ritmo de la demanda de agua y electricidad por lo que el deterioro de esos servicios públicos afectaba la productividad y el rendimiento de los talleres artesanales. Esta fue también una época de rápidos cambios tecnológicos. Las computadoras personales y las impresoras de escritorio habían llegado al Ecuador y los artesanos gráficos se enfrentaron a la aparición de sofisticadas fotocopiadoras en establecimientos especializados que importaban equipos costosos de los Estados Unidos y Europa. Adicionalmente, máquinas fotocopiadoras más pequeñas estaban apareciendo en las tiendas de barrio por toda la ciudad.

La transformación del Centro Histórico de Quito estaba en marcha y el desplazamiento de los comerciantes de la calle era una prioridad

⁴ Una pequeña proporción dijo que no tenía suficiente tiempo para mantenerse al día con la demanda o para aprender nuevas destrezas.

para volver al centro de la ciudad más atractivo como destino turístico internacional (Middleton 2003). Los artesanos también se vieron afectados por la regeneración urbana. Algunos fueron desplazados o quedaron aislados de sus mercados por la construcción de puentes y pasos a desnivel. Otros fueron afectados por el desplazamiento de la zona roja localizada en la avenida 24 de Mayo, el centro de la economía artesanal. Los ladrones y otros “delincuentes” también fueron desplazados fuera del Centro Histórico de Quito. A medida que el centro de la ciudad se hizo más seguro para los turistas en los 1990, los ladrones y las prostitutas desplazados crearon inseguridad para los artesanos en su núcleo tradicional. Sus clientes se asustaron.

En 2005, el mayor problema era la falta de demanda, seguido de la competencia (desleal). En conjunto, estos temas representaron el 44 % de sus principales problemas. La importación de ropa usada se prohibió en 1999, por motivos de salud, ante la fuerte oposición de los Estados Unidos y de los importadores nacionales aliados con la oligarquía costeña. El nuevo problema era que el mercado de productos artesanales estaba inundado de bienes de consumo baratos fabricados en Asia oriental.

A medida que la doctrina de libre mercado se fue afianzando en todo el mundo, los problemas de la demanda y la competencia se multiplicaron casi por cinco entre 1982 y 2005. Los artesanos se refirieron como problemas a la situación económica, la inflación y la dolarización. Sin embargo, para el 10 % de los artesanos, la delincuencia y la falta de seguridad fue su principal problema en 2005 y esto aumentó aún más hasta 2015, a pesar de que la falta de demanda siguió siendo el principal problema. Las dificultades de los años de ajuste estructural que habían disminuido la demanda en la economía se vieron agravadas por la crisis financiera y fiscal de inicios del milenio y, si bien la situación mejoró en 2015, no había tenido lugar una recuperación total.

En el capítulo 11, vimos cómo el acceso a financiamiento de las microempresas se convirtió en un tema relevante del pensamiento neoliberal a partir de los 1980, es decir, cómo alcanzar una inversión de capital que fomenta el crecimiento de las pequeñas empresas en las economías en desarrollo y contribuya así a aliviar la pobreza familiar. A lo largo de estos 40 años de investigación, el acceso al capital fue un tema cada vez menos importante para los artesanos (figura A.13.1). Si bien en 1975

fue el segundo mayor problema, en 2015 pasó a ser el menos importante; fue mencionado solamente por dos artesanos. Esto se debió en parte al mejor acceso al crédito que pudo haber habido durante el gobierno de Correa, lo que facilitó la inversión de capital. Sin embargo, el descenso anterior a esto no tuvo nada que ver con las solicitudes de financiamiento aprobadas. Como vimos en el capítulo anterior, las solicitudes de crédito se mantuvieron relativamente estables hasta después de la crisis bancaria, cuando decrecieron; y los índices de aprobación disminuyeron en 1995 antes de volver a aumentar en el año 2005, cuando la demanda de préstamos se redujo. Los inconvenientes derivados de la introducción de políticas de libre mercado se hicieron más evidentes: los problemas de competencia desleal y de falta de demanda se dispararon después de 1982, antes de disminuir en el gobierno de Correa cuando se reintrodujo la sustitución selectiva de importaciones (COMEXI 2009; COMEX 2013).

¿Qué se requiere para mejorar su situación?

En 1975, el tema principal para los artesanos fue la necesidad de incrementar su capital (tabla 13.2), seguido de la demanda por mayor crédito; en otras palabras, casi la mitad de los artesanos mencionó la necesidad de mayores créditos o de inversiones de capital. A medida que el Ecuador dejaba de ser una economía agroexportadora empobrecida, la demanda por activos, que los trabajadores por cuenta propia consideraban como un medio para salir de la pobreza, resultaba evidente. Sin embargo, anterior al auge del neoliberalismo y mucho antes del crecimiento de la popularidad a nivel internacional del microfinanciamiento, la importancia del crédito disminuyó considerablemente. A partir de 1982, el crédito dejó de ser el tema principal para más del 10 % de los artesanos. En 2015, tras las reformas financieras del gobierno de Correa, solamente el 4 % de los artesanos dijo que el financiamiento era el principal requisito para mejorar su situación.

En 1982, el tema principal fue las políticas gubernamentales, con lo cual los artesanos manifestaron que buscaban más apoyo del gobierno o que el gobierno estaba manejando mal la economía. No obstante, en

1995, los temas relacionados con la demanda estuvieron en primer plano: lo más importante era entonces optimizar las condiciones del mercado, seguido del mejoramiento de los niveles de ingresos o de empleo (en términos del volumen de trabajo que se les demandaba), lo cual para los trabajadores por cuenta propia significaba otros elementos dentro de las condiciones del mercado. Casi la mitad de los artesanos hizo referencia a estas condiciones. En el año 2005, tras la crisis financiera y un prolongado período de inestabilidad gubernamental, las condiciones del mercado y las políticas públicas pasaron a ocupar un lugar destacado en sus preocupaciones. En 2015, estos dos temas siguieron siendo los más importantes, aunque las políticas del gobierno disminuyeron en importancia y los temas relacionados con el lugar de trabajo aumentaron.

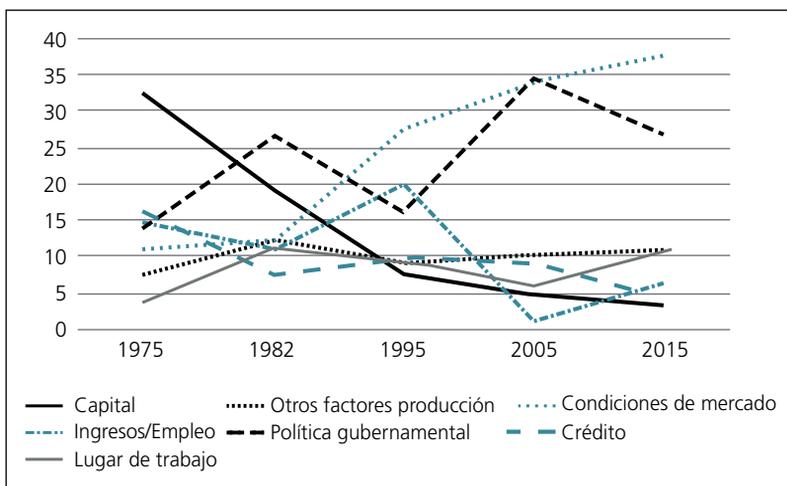
Tabla 13.2. Factores necesarios para mejorar su situación, 1975-2015*

	1975		1982		1995		2005		2015	
	N.º	%								
Capital	52	32,3	45	19,4	21	7,7	11	4,6	6	3,5
Otros factores de la producción	12	7,5	28	12,1	25	9,2	25	10,5	19	11,0
Condiciones del mercado	18	11,2	29	12,5	75	27,6	81	34,0	65	37,6
Ingreso / Empleo	24	14,9	25	10,8	55	20,2	3	1,3	11	6,4
Políticas públicas	23	14,3	62	26,7	44	16,2	82	34,5	46	26,6
Crédito	26	16,1	17	7,3	26	9,6	22	9,2	7	4,0
Lugar de trabajo	6	3,7	26	11,2	26	9,6	14	5,9	19	11,0
Total	161	100,0	232	100,0	272	100,0	238	100,0	173	100,0

*Se eliminaron: Ninguno, No Responde/No Sabe, Otro.

	Chi-cuadrado	GL	Valor p
1975-2015	232,9960	24	3,77E-36
1975-1982	29,9277	6	4,06E-05
1982-1995	42,5268	6	1,45E-07
1995-2005	63,3852	6	9,21E-12
2005-2015	17,4105	6	0,0079
1975 y 2015	94,5634	6	3,41E-18

Figura 13.3. ¿Qué necesitan los artesanos para mejorar su situación?, 1975-2015



Las dos tendencias recurrentes son la disminución de la importancia de nuevos capitales y el aumento de la necesidad por mejorar las condiciones de mercado (figura 13.3). Es notable el deterioro de las condiciones de mercado para estas microempresas, en una época en que la teoría del libre mercado fue elevada a nivel de dogma global por muchos economistas. Sin embargo, la aumentada importancia de las políticas gubernamentales en 2005 refleja la percepción de que el gobierno no ha podido hacer frente a los tres principales trastornos económicos del nuevo milenio: la quiebra bancaria, de la que ya nos hemos ocupado, la dolarización de la economía y la competencia desleal de las importaciones baratas procedentes de China.

Impacto de la dolarización en actividades artesanales

En el capítulo 4 vimos cómo las élites locales pudieron internacionalizar su riqueza y proteger sus intereses durante la crisis bancaria. El gobierno rescató a los propietarios de los bancos y a la élite privilegiada, mientras que a los trabajadores por cuenta propia y a otros del sector informal

se les congelaron sus ahorros que luego fueron cambiados a dólares con una pérdida considerable. Los costos de la crisis neoliberal fueron trasladados sin compasión al sector microempresarial de la economía, que tanto había sido aclamado como la salvación del futuro.

Poco después de la dolarización de la economía ecuatoriana, el Banco Mundial señaló:

Aunque no existe información sobre el nivel de pobreza para el país en su conjunto más allá del año 2001, si sabemos que el nivel de vida de los hogares en áreas urbanas ha mejorado significativamente desde 2000/01, y ello se ha traducido en una disminución de la pobreza en estas zonas. Estas mejoras se deben fundamentalmente a la estabilidad económica creada por la dolarización (Banco Mundial 2004b, 7).

La misma entidad internacional indicó lo siguiente: “No cabe duda de que la decisión de dolarizar la economía mejoró el clima de inversión, tranquilizó a los posibles inversionistas y, por consiguiente, aumentó potencialmente la capacidad de la economía para generar empleo y reducir la pobreza” (Banco Mundial 2004a, i).

Sin embargo, el Banco Mundial no presentó pruebas que corroboren estas estimaciones optimistas respecto del impacto de la dolarización sobre la pobreza. Desde el punto de vista de los artesanos, la dolarización se describió típicamente en 2005 como “un desastre”, “fatal”, “no solamente mal sino pésimo”, “terrible” e “hizo pedazos” (Middleton 2007). Un pequeño número dijo que el impacto fue positivo y otros indicaron que había consecuencias tanto positivas como negativas, pero el impacto a corto plazo de la dolarización fue abrumadoramente negativo.

Cuando les preguntamos a los artesanos sobre el impacto de la dolarización en sus negocios en los años 2005 y 2015, las respuestas indicaron el impacto percibido de la dolarización a corto plazo (2005) y a más largo plazo (2015).⁵ Alrededor del 80 % de los artesanos la describió en términos negativos en 2005 (tabla 13.3). En 2015, las empresas que respondieron positivamente se duplicaron y las que dijeron que no hubo

⁵ En 2005, el 6 % de las empresas dijo que no existían en el momento de la dolarización de 2000; y para 2015 esta cifra había aumentado al 32 %. En el año 2015, otras tres empresas dieron respuestas imprecisas que no pudieron ser clasificadas en las categorías utilizadas en la tabla.

Tabla 13.3. Impacto de la dolarización en el negocio, 2005 y 2015

	2005		2015	
	N.º	%	N.º	%
Positivo	20	6,8	23	13,2
Negativo	234	79,3	95	54,6
Positivo y negativo	21	7,1	21	12,1
Ninguno	20	6,8	35	20,1
Total	295	100,0	174	100,0

impacto se triplicaron. En el período transcurrido, el número de artesanos que la recordaban en términos perjudiciales había disminuido a un poco más de la mitad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que estas empresas son las que han sobrevivido, que la tasa de rotación del número de empresas fue aproximadamente un tercio entre los años 2005 y 2015; el impacto negativo de la dolarización habría sido responsable de algunos de los fracasos empresariales.

En 2005, para una muy reducida minoría, la dolarización fue “excelente”, significaba que podían cobrar lo que quisieran en un período en el que había una gran confusión sobre tipos de cambio y precios: “Se cobra más por el servicio y ahora puedo tener casa y aumentó el negocio” (Joyero).⁶ Para otros, la dolarización no tuvo mayor impacto. Un mecánico de vehículos dijo: “No se afectó mucho. A veces mejora porque en dólares se cobra un poco más”. Sin embargo, cuando le preguntamos sobre el problema más importante que afectaba a su negocio, este artesano dijo la “dolarización”, porque sus clientes no podían pagar lo que él cobraba.

Los puntos de vista de la gran mayoría se expresaron de la siguiente manera:

- **Joyero/Relojero.** Fue fatal. El cambio fue difícil. Ahora las reparaciones cuestan menos.

⁶ Esta cita de 2005 y las que siguen se han tomado de la encuesta a artesanos y artesanas realizadas durante los meses de agosto y septiembre de 2005 en Quito.

- **Peluquera.** Antes se cobraba más y tenía más valor; ahora se cobra un dólar y no se alcanza.
- **Zapatero.** Se agudizó, se puso todo muy caro. ¿Cómo mandar a arreglar? Compran mejor nuevo.
- **Carpintero.** Los pequeños artesanos fuimos los más afectados porque todo subió.

Además de la crítica a la forma en que la dolarización afectó el valor de la moneda y aumentó los costos del consumo en general, los artesanos criticaron la dolarización por sus repercusiones en una serie de cuestiones importantes para sus negocios y su bienestar. Entre ellas cabe citar el aumento del costo de las materias primas; la pérdida de ahorros y el aumento de la deuda; el incompetente manejo del proceso de cambio de la moneda; la exageración de los precios por parte de artesanos y de otros; el impacto negativo general en los clientes; el aumento del costo de bienes de consumo; y el efecto negativo del aumento del precio de productos y servicios de los artesanos, que competían con las importaciones asiáticas más baratas.

La experiencia casi generalizada fue que “el negocio decayó”. En contraste con las afirmaciones del Banco Mundial sobre el impacto positivo de la dolarización en la pobreza, la gran mayoría dijo claramente que la estaban sufriendo en mayor medida. No sería exagerado decir que el impacto fue traumático. Para el año 2015, el trauma se había reducido, pero los recuerdos no se habían desvanecido.

El pesimismo en el corto plazo no fue reemplazado por el optimismo en el largo plazo, pero los artesanos se volvieron más propensos a considerar posteriormente a la estabilidad económica resultante como beneficiosa para sus negocios. En 2015, en respuesta a la misma pregunta que hicimos en 2005, las historias fueron similares. Un fabricante de artículos de cuero en el Centro Histórico de Quito dijo: “Perdí mis ahorros en el banco y cuando me los devolvieron, perdí mucho”. Mientras los joyeros en general eran más positivos que la mayoría de artesanos, para uno de ellos fue aún peor: “Perdí unos ahorros y las cosas me hicieron perder el negocio”. Otro joyero se quejó: “La dolarización me afectó fuerte, porque todo se puso caro y no me alcanzaba el dinero. Las cosas costaban más de lo que valían”. Un zapatero culpó a la dolarización por

el aumento de los precios de las materias primas: “Sí, nos afectó, porque ingresó la materia prima [importada]; la materia prima es muy cara”. Un panadero dijo que la dolarización era desfavorable: “Perdí ahorros y subieron los precios de las cosas exorbitantemente”. Para el dueño de un taller mecánico la dolarización fue el momento más difícil: “Los ahorros que tenía quedaron en nada”. Para otros, los efectos no se sentían inmediatamente. Un sastre dijo: “Al principio no sentíamos, pero después nos fue apretando”. La mayoría de los artesanos, sin embargo, pensaron que fue peor al principio y que luego se alivió cuando las cosas se calmaron. Más común era el sastre que decía: “Me afectó mucho, porque no sabía cómo manejar la moneda y perdí dinero; pero al estabilizarse, mejoró”.

Un reparador de televisores dijo que “al principio era mejor, porque la gente gastaba; luego se fue a la baja”. En un inicio, tenía su taller en el sector norte más acomodado de la ciudad y podía cobrar lo que quisiera. Sin embargo, a medida que la tecnología de la TV avanzó con el nuevo milenio, los televisores duraban más tiempo, los repuestos se volvieron extremadamente caros y quienes podían permitirse nuevos y mejores televisores no reparaban ya aquellos dañados. Descubrió que había un límite de lo que podía cobrar, independientemente de los costos de los repuestos importados. Ya no podía cobrar lo que quisiera y, al mismo tiempo, los alquileres aumentaron a medida que las nuevas clases medias continuaron demandando propiedades en la zona. Debido al efecto combinado de la dolarización, el cambio de tecnología, el alto costo de los repuestos, el aumento de la demanda de propiedades, el incremento de los alquileres y la disminución de la demanda, tuvo que mudarse al sur de la ciudad, que era menos costoso, aunque menos lucrativo, donde la población de la clase trabajadora todavía quería reparar sus televisores dañados.

Por otro lado, un zapatero, cuyo trabajo era principalmente la reparación y que trabajaba en un barrio de clase media-baja en el sur de la ciudad, dijo que con la dolarización “me fue bien. Subió el negocio. Cuando se dolarizó, yo cobraba 80 000 sucres [poco más de tres dólares por una reparación]; luego fueron cinco dólares y, al final, son 20”.⁷

⁷ Este era un costo muy alto para una reparación. En el año 2015, el precio promedio sería del orden de los ocho dólares.

Otro zapatero de la misma zona dijo: “El problema fue el cambio de la moneda. No nos preparamos para el nuevo dinero. Un par [de zapatos] hecho valía 250 000 sucres, y al cambio era 10 dólares. Pero la materia prima subió y el zapato hecho costaba 30 dólares. [...] Sin embargo, yo tenía mis ahorros en dólares y cambié la moneda, me beneficié; no perdí”.

Aunque la experiencia de los artesanos no fue siempre mala, de las historias de vida se desprende claramente que la dolarización fue parte de una serie de infortunios que afectaron a las empresas durante el cambio de milenio: el colapso financiero, el aumento de la delincuencia, la competencia con importaciones baratas y la dolarización se unieron para hacerles la vida muy difícil. Después de 15 años, algunos de estos eventos y procesos de la crisis del neoliberalismo en el Ecuador se fusionaron en uno solo y permanecieron en el pensamiento de los artesanos como una mala experiencia común. Un joyero lo explicó así:

Joyero. En los mejores tiempos había más trabajo; con el sucre, sí alcanzaba para todo, sí se ganaba, había para comer, había hasta para disfrutar y guardar, este tiempo del sucre, sí. Pero ya vino la dolarización y después se puso los tiempos difíciles, bajó el negocio, como le vuelvo y repito, estamos afectados por tanto reloj barato, el celular, todo eso; entonces, el robo de las joyas. Antes, por más que sea robado, todo el mundo andaba enjoyado, todos. Ahora, no, ahora, a nadie le ven bien enjoyado, nadie.

Este era un joyero que pensaba que los mejores momentos de su oficio fueron en realidad durante el neoliberalismo en la década de los 1990:

Joyero. Los años 90, más o menos. No que digamos el bueno, pero hubo para todo, hubo para ahorrar algo, para hacer cualquier cosa. [Con la dolarización] nos hicieron pedazos: la desvalorización, quitaron los ahorros, quebraron los bancos. Ahí nos fuimos de patitas.

Algunos artesanos aprovecharon la incertidumbre de la época. La dueña de un salón de belleza dijo: “Los dos primeros años era excelente, muy bueno. Yo pienso que a todos les pasó eso. Pero yo pienso que después de dos años ya vimos, como decir, la realidad”.

Ella y muchos otros salieron del mercado. Para algunos, el aumento de precios implicaba el aumento del costo de materias primas, por lo que se vieron obligados a competir con las importaciones baratas. Un zapatero explicó cómo la combinación de la dolarización y las importaciones baratas de China afectaba su capacidad de competir y cómo esto repercutía en el costo de su propia vida.

Zapatero. Antes de que entre el dólar yo vendía los zapatos en 185 000 [sucres], vendía en 200 000 [sucres]. Cuando ya entró la dolarización, comencé a vender los zapatos, un mes antes que entre la dolarización vendía los zapatos a 250 000 [sucres] [USD 10]. Y cuando entró la dolarización, vendía a 20, a 25 dólares. Pero cuando entró el gobierno de Lucio Gutiérrez,⁸ dio el paso libre. [...] El señor Gutiérrez les dio el paso libre con la venta de las visas de los chinos que llegaron aquí con mercaderías baratas [...]. Ellos vendían en 10 dólares, 12 dólares, ocho dólares, bonitos modelos, pero no eran de cuero [...] sino eran de expandible, de materiales sintéticos. Pero como nuestra economía no estaba tan bien para comprarse un zapato de 30, 40, 50 dólares, todo el mundo compraba el zapato [chino]. Y es que, a nosotros, por ejemplo, en camisas, en cinturones, en tantas cosas, que ahí los chinos casi nos desaparecen. [...] Pero ya le digo: entonces, como nuestra economía, el dólar no nos ha servido de nada, estamos devaluados.

Otro zapatero dijo algo similar:

Zapatero. Sí, a mí sí. Sí me afectó bastante. Ya no quieren gastar, porque la verdad, como le digo, un par de zapatos hay a 20, a 15 dólares, hasta 10. Y un par de cambio de plantas facilito cuesta 20 dólares. Entonces dicen: «Para qué arreglar, mejor me compro nuevo». Entonces ya no dejan a arreglar. [...] [El negocio disminuyó] más o menos desde la dolarización. [...] Es duro.

Él luchaba día a día, como el sastre que se quejaba de que no tenía posibilidades de ahorrar:

⁸ Presidente del Ecuador durante los años 2003-2005.

Sastre. Antes en sures, como que se cogía bastante la plata del trabajo de uno, ahora como que se coge poco, y ese poco se va, cuando uno tiene familia, se va por ahí mismo.

A más largo plazo, para algunos de los artesanos que sobrevivieron, hubo tensión entre la estabilización de la economía y el rendimiento de sus empresas. No todo fue negativo. Un reparador de máquinas de coser dijo: “De sucre a dólar era horrorosísimo para todo el mundo: menos trabajo, hasta cuando nos acostumbramos al dólar”. Un fabricante de sombreros dijo que, en la época del gobierno de Mahuad,⁹ “toda esta época triste fue difícil; en estos ocho años de estabilización, con la dolarización, sí ha sido vivir con cierta estabilidad”. Un joyero dijo que antes, las cosas eran más baratas, pero “con la dolarización se disparó, pero igual; en todo caso, sí se mantiene”.

Impacto de bienes importados baratos

El impacto directo de importaciones baratas para los artesanos es doble. Por un lado, la competencia de bienes de consumo importados baratos socava sus mercados y hace que sus empresas sean más precarias. Por otro lado, los artesanos pueden reducir el costo de los insumos, a través de materiales y equipos más baratos. Esto debería permitirles mejorar su tecnología, aumentar la productividad y vender sus bienes en el mercado a precios más baratos.

En la tabla 13.4 podemos ver que, en el año 2005, más de la mitad de artesanos pensaba que las importaciones baratas habían tenido un impacto negativo en sus negocios y que para el año 2015 esto no había cambiado mucho. En este último año, más de un tercio de quienes se vieron afectados mencionaron a la competencia de importaciones baratas de China; una proporción similar mencionó el bajo precio y/o la mala calidad de las importaciones, sin hacer referencia a su país de origen.

Todos los tipos de artesanos hablan de la “competencia desleal” pero aquellos tradicionales, como sastres y zapateros, fueron afectados más

⁹ Presidente entre agosto de 1998 y enero de 2000.

Tabla 13.4. Impacto de la importación de bienes baratos sobre su negocio, 2005 y 2015

	2005		2015	
	N.º	%	N.º	%
Sí	169	53,9	128	50,0
No	145	46,1	128	50,0
Total	314	100,0	256	100,0

que otros por las importaciones baratas (tabla A.13.4). En 2005, más del 80 % de estos artesanos se quejó del efecto de estas importaciones en sus negocios. Entre 2005 y 2015, la situación de los zapateros empeoró aún más, mientras que la de los sastres, algunos de los cuales pudieron haberse beneficiado de la política de uniformes escolares, había mejorado. No obstante, dos tercios de los sastres continuaban afirmando que las importaciones baratas tenían un efecto perjudicial. Para 2015, la situación de los carpinteros también se había deteriorado y casi el 80 % dijo que sí estaban afectados. Quienes tenían menos probabilidades de verse perjudicados eran los mecánicos, los marmoleros y los gráficos: los mecánicos por la importancia de las actividades de reparación y los marmoleros y gráficos porque no existe competencia extranjera para sus productos.

Competencia desleal

En 2005, la encuesta señaló que los artesanos pensaban que la calidad de las importaciones era mala y que para quienes pagan menos por sus materiales y equipos, los ahorros eran a corto plazo (Middleton 2007). Es decir, tenían que comprar nuevas herramientas y equipo con más frecuencia que antes, debido a la baja calidad de los bienes importados. Sin embargo, debido a la competencia y a la reducción de los ingresos que recibían ahora, no podían reemplazar los equipos y las herramientas defectuosos. Además, la importante inversión necesaria para la reparación de bienes como automóviles con sus nuevos sistemas computarizados y el bajo costo de los bienes de consumo importados, como zapatos y relojes, hicieron

que el trabajo de reparación artesanal tradicional desapareciera. Como los ingresos y el empleo de sus clientes habían disminuido, sus mercados se habían desintegrado aún más.

Para 2015, no hubo cambios significativos con respecto a 2005. El efecto de la competencia china y de otros países fue señalado por un fabricante artesanal de artículos de cuero que se quejó de que los clientes ya no venían a comprar ni a hacer reparaciones. En primer lugar, estaba perdiendo clientes porque la gente compraba productos chinos más baratos; en segundo lugar, ya que estos son de menor calidad, se deterioran rápidamente y no tienen durabilidad. Tercero, porque son tan baratos, la gente no los repara, es casi tan caro repararlos que comprarlos nuevos. La gente prefiere gastar un poco más en nuevos bienes, aunque de mala calidad. Así comienza nuevamente el ciclo de obsolescencia integrada.

Estas importaciones afectan a los artesanos, pero también empobrecen a los compradores. El principal argumento a favor de las importaciones baratas es que reducen los costos de consumo de la mayoría de la población. Sin embargo, debido a que los productos se consumen más rápidamente, tienen que comprarlos más a menudo. Como son pobres, no pueden comprar zapatos y otros productos de buena calidad. Debido a que sus ingresos son bajos e intermitentes, eligen la opción más barata. Es más barato a corto plazo, pero resulta ser la opción más cara en el largo plazo. Para comprar un par de zapatos caros necesitarían tener ahorros, que la mayoría de la población no los tiene. Como dijo un zapatero: “Nuestra economía no estaba tan bien para comprarse un zapato de 50 dólares. No podemos competir con las fábricas que pueden producirlos más baratos”.

El efecto negativo sobre los carpinteros (tabla A.13.4) se incrementó principalmente debido a la producción en masa de muebles ensamblables. El MDF importado se convierte en muebles en el Ecuador, a través de la producción en fábricas de elementos que pueden ser armados en casa por el cliente. Se genera mano de obra asalariada local y algunos carpinteros se han adaptado para ofrecer sus servicios para el ensamblaje de estos muebles en hogares de clase media, pero ya nadie demanda bienes producto de las habilidades tradicionales del artesano fabricante de muebles.

Los desafíos para quienes reparan radios y televisores eran diferentes. A medida que la tecnología de los televisores mejoraba, tenían una mayor duración. Cuando compraban un televisor de última tecnología, las clases medias reubicaban su viejo televisor en otra habitación que, cuando se dañaba, lo tiraban a la basura. La clase obrera, en cambio, buscaría que los repararan, pero duraban más, los repuestos eran costosos¹⁰ y las ganancias eran mínimas.

Los zapateros explicaron que no había demanda ni para el calzado que hacían a mano ni para los servicios de reparación que ofrecían. Afirmaron que muchos clientes no pueden diferenciar entre los materiales plásticos modernos y el cuero real, su ignorancia les cuesta más a largo plazo, lo que está acabando con el negocio de estos artesanos. Algunos zapateros han expresado que las reparaciones podrían ser más lucrativas que la fabricación de calzado nuevo, pero el término “lucrativo” es una palabra inadecuada para su mermada situación económica. Muchos artesanos no han hecho un nuevo par de zapatos en mucho tiempo:

Zapatero. Desde que vino el zapato chino, la gente dijo que se ve un zapato bonito en las vitrinas y se compran. Pero si no [...] venían a que le dé haciendo: “Cuesta tanto”, “No, muy caro”. “Para qué arreglar cuando puedo comprar hecho”. Ahorita ya no tengo ni horma para hacer unos nuevos. [...] Entonces que dicen: “Mejor me compro nuevo, ¿para qué voy a gastar tanto?” Pero son malos.

Los artesanos han resistido, pero sin éxito. Un sastre lo explicó así:

Sastre. Entraron los chinos, trajeron mercadería china y todos fuimos a pique. En todas las ramas nos fuimos a pique. Imagínese: camisas que a mí no me salen pues, a tres dólares, por ningún motivo, pues, ni robando los dólares alcanzo, porque solo en material, ¡cuánto entra! Entonces, que vengan ellos a vender en tres dólares. [...] Unos dos, tres años atrás, salimos en una manifestación de la Junta, nos organizamos y salimos en manifestación, en protesta, para que manden [fuera] a los chinos, porque estamos quedándonos sin trabajo. Tantos compañeros socios de allá de la Junta misma, pues estamos mal.

¹⁰ Por ejemplo, repuestos como tarjetas de circuitos integrados.

Le preguntamos si había habido alguna respuesta a su intervención:

Sastre. No, porque igual siguen aquí. ¿Usted sabe cuántos almacenes chinos hay? Y abarcan todo: mochilas, calzados, ropa, bisutería, todo, todo. Nosotros, nosotros que trabajamos aquí en el país, ¿qué? No podemos competir con los chinos, no podemos competir con las importaciones. Son contenedores gigantes que llegan. Yo veo, aquí en [la Plaza de] San Francisco, no más: son carros, contenedores, tres, cuatro contenedores, entran mercadería.

También hay materias primas importadas baratas para los sastres, pero utilizarlas, como algunos clientes quieren, atenta contra el orgullo del artesano. Ellos prefieren trabajar con materiales importados de mejor calidad y también con materiales nacionales de buena calidad, que están siendo sacados fuera del mercado:

Sastre. Antes, la tela importada era carísima, pero yo siempre decía [al cliente]: “Tela importada”, pero, era el precio caro, la calidad también era buena, no era como ahora, pues, las telas chinas friegan, nos friegan todo. No, no, antes era buena la calidad de la tela importada, el precio también era mayor; pero igual, la tela nacional no se queda atrás. [...] Hay tela nacional [...] que da mucho que decir; pero también tela nacional que cuesta un poquito más, pero es de mejor calidad.

Unos años antes, el dacrón chino se puso de moda, pero al sastre no le gustaba trabajar con este material. Otro sastre explicó que debido al deterioro de la economía la gente compra ropa para una ocasión especial, a sabiendas de que no la usará más:

Sastre. Muchas personas no tienen para comprar tela, no tienen para la confección. Quizás muchos, como me han dicho: “Para salir de un compromiso”, un matrimonio, un bautizo, lo que sea, no tienen presupuesto. “Para esa noche, me salva del compromiso, aunque sea barato”, dicen. Entonces prefieren eso pues. ¿Dónde va a tener un presupuesto para hacerse un terno? Un corte [de tela] que cueste unos 80, 100 dólares. ¿De dónde va a tener para eso? Más unos 100, 120 [de la

confección], estamos hablando de unos 200 dólares de caro. ¿Cierto? Entonces, eso es lo que ocurre creo con todos los artesanos, tanto zapateros, sastres o los que hacen camisas, o los que hacen diferentes prendas. La ropa china que traen es bonita, una, dos puestas, es bonita pero la tela es pésima, y por ende la confección también. Y qué decir de aquí, peor es.

Este sastre se adaptó a la afluencia de ropa china barata comprándola y revendiéndola en su taller. Un traje chino cuesta entre 80 y 100 dólares, lo mismo que el cliente tendría que pagar por la materia prima, sin el costo de la mano de obra: “La ropa china viene sumamente barata. Pero lo barato resulta caro. [...] Pero [...] compro los ternos chinos, los vendo aquí, me saliera mejor”.

También señaló que no solamente se enfrentan a las importaciones chinas, sino también a la ropa de buena calidad, pero más barata fabricada en Colombia. Un par de semanas antes de la entrevista este sastre había viajado a Colombia para saber qué estaba pasando allá.

Sastre. Allá encontré en 60, 70 dólares un buen terno. Un terno ya confeccionado. Los colombianos sí tienen buena calidad, es mejor que la china. Súper mejor que la china.

Para los fabricantes de sombreros, la competencia también viene de los chinos y colombianos y está relacionada con la dolarización.

Los sombrereros colombianos también están vendiendo sombreros de paja baratos fabricados como Panama hats, que es una marca reconocida mundialmente para aquellos productos de paja toquilla hechos a mano por artesanos en el Ecuador:

Sastre. Qué lástima que empezó a venir los sombreros de China, sombrero colombiano [...] están poniendo “Panama hat” a un sombrero de mala calidad y vienen acá y venden en ocho dólares. Entonces ¿cómo podemos competir el artesano de paja toquilla? Entonces falta más control en el contrabando. [...] O el sombrero chino de papel, de cuatro dólares. Ni en el material, ¿no? Entonces, siempre cuando un producto es falsificado, especialmente por potencias como China, no podemos

competir. Y no solamente en los sombreros, en calzado, en ropa, en tecnología, en todo.

Los trabajadores de metales preciosos –plateros, orfebres, joyeros y relojeros– también se han visto afectados, en particular después de 2005 (tabla A.13.4). Un reparador de relojes, que se enfrentaba a la competencia de teléfonos celulares que ya traen relojes incorporados, también se quejó de los precios y la tecnología de los relojes chinos falsificados. Como ya hemos visto, es más barato sustituir que reparar y las reparaciones a veces no pueden ser más que un cambio de pila, lo que tiene consecuencias para las empresas que antes proveían repuestos. La disminución de la demanda de repuestos ha significado el cierre de los propios proveedores:

Relojero. Los chinos empezaron a importar los relojes desde un dólar; desde 50 centavos; y hasta ahora mismo, hay relojes de cinco, seis, siete dólares, bonitos, fantásticos. [...] Invadió el reloj chino y todo eso, no hay mucha demanda para ir a comprar los repuestos y tampoco los mismos relojes antiguos ya no hay. Tienen guardado, no sé, pero poco. El reloj suizo, que era caro, no hay. [...] No utilizan, después no utilizan. [Hay que] sacar un repuesto de otro que está dañado. Ya no hay esas casas comerciales donde venden repuestos.

Los costos de los insumos de mala calidad se transferían a los clientes, a veces sin su consentimiento o conocimiento. Otro relojero le explicó a una cliente que bien podría cambiar la pila de su reloj por una que solamente costaba un dólar y trató de convencerla de que debía utilizar una de mejor calidad que costaba tres dólares. Le explicó que no había garantía de calidad para la más barata y que no duraría mucho, pero ella compró la pila china barata.

Materias primas y herramientas más baratas

En la sección anterior se hizo referencia a la competencia desleal entre producción artesanal y las importaciones baratas, pero también hay

cuestiones relacionadas con la importación de materias primas y herramientas baratas. Algunos artesanos han expresado su disconformidad respecto a los problemas con las importaciones baratas, principalmente con relación a las materias primas o los repuestos baratos importados de Colombia. En el pasado, antes de la dolarización y en particular en los 1970, Colombia era una importante fuente de origen de contrabando gracias a la calidad de su producción fabril y de la fluctuación del tipo de cambio entre el sucre y el peso. Hoy en día, los niveles de comercio dependen del tipo de cambio entre el dólar y el peso. Un fabricante de marcos dijo que su trabajo se facilitó gracias a materiales económicos importados que puede utilizar para fabricar marcos modernos. Un taller de reparación de neumáticos utilizaba neumáticos importados de Colombia.

Los artesanos que trabajan principalmente en la reparación están menos preocupados por las importaciones baratas. Un mecánico elogió la mala calidad de las importaciones, diciendo que eso le era beneficioso: “Se hace más barata la mercadería y hay que arreglarla cuando se daña”. Para una zapatera que en lugar de producir calzado siempre ha trabajado haciendo reparaciones, la importación de zapatos de menor costo dice “en parte es bueno porque traen a arreglar”. Como ella nunca trabajó en la fabricación de zapatos, la importación de calzado barato no le afectó como a otros zapateros. Su perspectiva era que la importación de bienes de mala calidad era una oportunidad, ya que significaba que había más zapatos por reparar. Otro zapatero señaló que su negocio de reparación se beneficiaba de la importación de materias primas baratas: “El material colombiano es bueno”. Un sastre, sin embargo, se quejó de la competencia de la importación de ropa colombiana terminada. La competencia “de Colombia traen más económico y más bonito; a mí me toca vender en Lago Agrio,¹¹ ganando muy poco”. Sin embargo, también compra ropa colombiana para revender en Lago Agrio. Otro sastre señaló que sus clientes ya van ahora directamente a Colombia para comprar ropa de mejor calidad.

Un relojero se quejó de la calidad de las herramientas chinas importadas: “Ahora no hay herramientas de buena calidad; ahora hay mucha herramienta china”. Esta fue una queja común en todos los sectores. Los

¹¹ La principal ciudad petrolera del norte de la región amazónica.

sastres usaban máquinas de coser chinas de mala calidad. Un reparador de máquinas de coser dijo que importaba repuestos y pagaba aranceles aduaneros, lo que elevaba los costos de reparación. Las máquinas chinas son más baratas, sus repuestos también, pero no representan ninguna economía. Los repuestos usados para reparar las máquinas chinas, que probablemente sigan fallando, cuestan más a largo plazo. Las máquinas que reparó eran utilizadas tanto en hogares como en talleres de artesanos, lo que incidía en los costos de producción de estos últimos.

Competencia y diversificación

Debido a la competencia, muchos artesanos se han “diversificado”, como diría un economista. Algunos han iniciado actividades comerciales con la venta de productos chinos, a la vez que mantienen su producción artesanal; lo que los economistas podrían interpretar como una actividad empresarial innovadora. Para muchos artesanos, esta transformación es una muestra de su desesperación. La fabricación de guitarras en el Ecuador es una destreza que se remonta a la época colonial. La habilidad de estos artesanos también era empleada en la fabricación de otros instrumentos musicales, como maracas o bongós; en ocasiones vendían el trabajo de otros artesanos en sus talleres. Ellos creen que los chinos han destruido todo tipo de actividad artesanal, incluyendo el arte de la fabricación de guitarras:

Guitarrero. [Los chinos han destruido todo tipo de actividad artesanal] [...] a los guitarreros, a los sastres, a todos. El mercado chino fue el que nos bajó. Nos estamos dejando morir de hambre. Por ejemplo, esa guitarra que mi hijo cogió por ahí, que estaba ahí encima [señalando]. Esa guitarra vale unos 350 dólares. Y vender una guitarra en 350 dólares es muy difícil. Entonces, ¿qué yo hago para mantener mi negocio y mantenerme yo, mantener este arriendo, todas las cosas que hay que pagar aquí? Tengo que coger la guitarra china, ponerme yo mismo la competencia. A ese punto hemos llegado. Esto es madera buena [la de su producción], pero la gente, no [aprecia]. [...] Yo le trato de explicarle a una persona: “Mire, esta guitarra es así, asado, la madera es así”. A la gente no le interesa eso. A la gente le interesa –por la pobreza que

vivimos— es la economía, que tenga forma de guitarra y brillo, eso es lo que le interesa a la gente, a la mayoría de las personas. Una guitarra buena se vende [...] en 300 dólares, 200 dólares. [...] Solo que sea un músico, verdaderamente un músico profesional, él sí aprecia el sonido porque ellos ya lo tienen en el oído, ya. Pero eso es el cinco por ciento [de la población] [...] Tuve que coger guitarras chinas. [...] Anteriormente] nosotros vendíamos solamente guitarras nacionales. Entonces lo de nosotros era caro, lo de los chinos era barato y ahí me di cuenta que el vecino de acá él vendía y yo no vendía. Y la necesidad: que mis hijos, el colegio y pagar el arriendo. Tuve que coger y vender. Al que mi hijo vendía las cuerdas con el clavijero, él vendía esas guitarras. “Tráigame”, le digo. En una semana terminé esas guitarras chinas. “Tráigame más”. Eso fue lo que me comenzó a dar de comer [...] Entonces así. Yo mismo me puse la competencia, es que no me voy a dejar morir de hambre. [...] ¿Y? ¿Yo qué hago con mi familia? Entonces cogí y vendí la china y con eso me estaba manteniendo.

En esencia, los artesanos aclararon cómo sus microempresas se vieron perjudicadas por la doctrina dominante del libre comercio fomentada por los organismos internacionales y los sucesivos gobiernos en el Ecuador. Muchos artesanos se han adaptado, pero al hacerlo abandonan a regañadientes su condición tradicional de artesanos. Oficialmente se aferran para reclamar los beneficios que les queda por su condición legal como artesanos, pero si no, pueden obtener resultados en la venta de importaciones chinas baratas; al llegar a la vejez, pueden verse obligados a manejar su negocio fallido como un pasatiempo.

Conforme la visión neoliberal, los artesanos deben convertirse en grandes empresas o recurrir al comercio porque ven una oportunidad en él. Pero la realidad es que estos artesanos son expulsados de sus oficios hacia actividades comerciales con sus propios productos; luego desisten y comienzan a vender el mismo tipo de bienes que los está destruyendo profesionalmente. Para sobrevivir, convierten sus talleres en tiendas, a veces conservan sus herramientas y maquinaria para exhibirlas, en caso de que un inspector municipal o gubernamental llegue para confirmar su condición legal de artesano. Aunque sigan produciendo, sus talleres se convierten en tiendas que a veces empiezan a vender importaciones

chinas. Algunos se aferran a la pretensión de ser artesanos manteniendo herramientas y maquinaria de su oficio en sus tiendas, para evitar el impuesto sobre el valor agregado (IVA). Los artesanos la pasan mal, pero se adaptan, sobre todo los más viejos, cuya actividad económica ha quedado atrás.

Conclusiones: teoría, ideología y evidencias

Robert Shiller, Premio Nobel de Economía 2013, argumenta que las ciencias económicas son iguales a toda ciencia, pues también buscan la verdad; pero a diferencia de las ciencias exactas, su eje es la gente, que puede cambiar de opinión y comportarse de manera completamente diferente, como no sucede en las ciencias exactas (Shiller 2013). Los métodos cualitativos de las ciencias económicas conducen a mejorar la comprensión matemática y necesitan ser constantemente ajustados para adaptarse a la incertidumbre que los seres humanos generan. Shiller está convencido de que, a medida que la economía se desarrolle, ampliará sus métodos y fuentes de evidencias; la ciencia se fortalecerá.

El problema de esta visión optimista de un futuro basado en la evidencia es que el estudio de la economía política, a diferencia de las ciencias exactas, depende de la ideología. Los científicos sociales incorporan en su trabajo suposiciones tácitas, supuestos sobre la naturaleza del mundo social que están analizando. Sus hipótesis dependen de estas convicciones personales, así como de las teorías específicas de su disciplina, a veces contradictorias. Los economistas también son personas y, al igual que su temática, están propensos a cambiar de opinión y a proceder de manera completamente diferente. La mayoría de ellos están, lamentablemente, atrapados en una forma de pensamiento dominante en la actualidad, es decir, en su aceptación de la doctrina neoliberal.

Al recibir el Premio Nobel en 1974, Friedrich von Hayek criticó en su conferencia, a los economistas keynesianos porque sus políticas

provocaron una inflación acelerada. Su fracaso para guiar exitosamente la política estaba, dijo, estrechamente relacionado con su propensión a tratar de emular los métodos exitosos de las ciencias físicas: una actitud “científica” que intentaba transferir mecánicamente y sin crítica los métodos de las ciencias naturales a la economía.

El reconocimiento de los límites insuperables a su conocimiento debería de hecho enseñar al estudiante de la sociedad una lección de humildad que debería evitar que se convierta en cómplice en el esfuerzo fatal de los hombres por controlar la sociedad, un esfuerzo que lo convierte no solo en un tirano sobre sus compañeros pero que bien puede convertirlo en el destructor de una civilización que ningún cerebro ha diseñado pero que ha surgido de los esfuerzos libres de millones de individuos (Hayek 1974, 5).

Esto fue escrito antes de que el pensamiento de Hayek se volviera dominante; cuán irónico es que gran parte de su crítica a la economía nekeynesiana pueda ser aplicada ahora a sus seguidores. Sus teorías, basadas en los llamados supuestos de sentido común y carentes de pruebas, han creado una visión dominante del mundo que apoya el sometimiento de los débiles y el socavamiento de los esfuerzos de los trabajadores. Desde entonces, el pensamiento económico de Hayek ha tomado un lugar dominante, ya que los parámetros keynesianos de pensamiento han sido reemplazados por la ideología de libre mercado de Hayek, lo que ha llevado a un conjunto diferente de errores científicos.

El problema para Hayek es que todos pensamos que conocemos realidades que no podemos medir y que a veces, bajo ciertas condiciones, estos hechos se convierten en ideología. La pregunta es: ¿bajo qué condiciones los “no-hechos” o creencias se convierten en “hechos” aceptados? ¿Qué significa una “explicación válida” para Hayek y quién determina su validez? Ante la ausencia de pruebas objetivas y a veces en contradicción con estas, lo que es válido se convierte en lo que los más poderosos de la sociedad dicen que es válido. Ante la ausencia de evidencias, quienes controlan los medios de comunicación pueden determinar lo que es válido.

Hayek dice que la explicación “correcta” del desempleo absoluto se deriva de “un buen conocimiento cualitativo” y de “los hechos de la

experiencia diaria” y de las conclusiones lógicas que se extraen de ellos: “[...] pocos que se toman la molestia de seguir el argumento cuestionarán la validez de los supuestos fácticos [...]” (Hayek 1974, 2). Esta asombrosa declaración da una idea de lo que piensa el economista. Sus suposiciones son incuestionables; pretende que la lógica deductiva de su argumento confirma sus suposiciones. Más tarde Hayek quiere someter a sus detractores a la prueba de refutación popperiana, pero no quiere que esa prueba se aplique a sus propias creencias.

Hayek tiene razón al decir que no podemos producir toda la información que necesitamos. Aunque escribió antes del advenimiento de las computadoras modernas y no pudo acceder al pensamiento actual sobre las posibilidades de la inteligencia artificial, tiene razón al argumentar que no podemos saberlo todo debido a las “estructuras de complejidad esencial” en las que los seres humanos se relacionan entre sí. Sin embargo, eso no es lo importante. Incluso si la información se divulgara exponencialmente y pudiéramos procesarla, si las suposiciones detrás del modelo deductivo lógico fueran erróneas, el proceso conduciría a una conclusión errónea. No importa lo sofisticado que sea nuestro programa de computación, es más que inútil si nuestras suposiciones no son válidas. Es ciertamente peligroso si el cientificismo, llevado adelante por “charlatanes” (en palabras de Hayek) y apoyado por ricos y poderosos, determina la política económica. Desafortunadamente, las teorías infundadas de Hayek son la nueva corriente dominante.

Tal vez sea imposible conocer en su totalidad los hechos que todos aquellos que participaron en ellos conocen, pero sí es posible derivar información agregada sobre distintos grupos sociales o clases sociales y llegar a aproximaciones sobre sus valores, actitudes y comportamientos. Ello supone utilizar muestras estadísticamente confiables para determinar sus visiones, opiniones, aspiraciones, etcétera. Nunca podremos saber todos los detalles del comportamiento de cada individuo en todo momento, pero podremos hacer algo mejor que confiar en la “experiencia cotidiana” de Hayek.

El economista desapruueba la aceptación acrítica de afirmaciones que tienen la apariencia de ser científicas; propone que nos preocupemos por los límites de lo que podemos esperar que la ciencia logre y que nos cuidemos de la falsa creencia de que el método científico consiste

en la aplicación de una técnica prefabricada. Hayek no rechaza el uso de ecuaciones algebraicas, pero sostiene que la totalidad de la información solamente puede ser “conocida por Dios”, algo que él desea que los “economistas matemáticos se lo tomen en serio”. Esta apelación a un Dios omnisciente no es inusual entre los neoconservadores, pero no es necesario comprobar *todos* los hechos para llegar a la refutación popperiana. Solamente se necesitan hechos que tengan relación con un aspecto central de la teoría, como por ejemplo una suposición. Si una suposición fundamental es errónea, toda la teoría se derrumba.

Estoy de acuerdo con Hayek cuando dice: “Para actuar en la creencia de que poseemos el conocimiento y el poder que nos permiten dar forma a los procesos de la sociedad en su totalidad a nuestro gusto, el conocimiento que de hecho no poseemos es probable que nos haga hacer mucho daño” (Hayek 1974, 5).

Sin embargo, esa es precisamente la acusación que se puede hacer contra él y sus seguidores. Se condena con sus propias palabras. Donde hay una complejidad inherente, no podemos tener todo el conocimiento que haga posible controlar los acontecimientos. No podemos someter nuestro entorno humano al “control de la voluntad humana”, pero eso es precisamente lo que sus seguidores han tratado de hacer.

El surgimiento del neoliberalismo como discurso económico predominante de los 1980 se debe en gran medida a la obra de Keith Joseph, el ideólogo conservador al que Margaret Thatcher derrotó en 1974 como líder del Partido Conservador británico. En 1979, escribió: “El objetivo de este libro es desafiar uno de los prejuicios centrales de la política británica moderna: la creencia de que es una función propia del Estado influir en la distribución de la riqueza” (Joseph y Sumption 1979, 1).

Al apoyar a Hayek como “una figura formidable pero solitaria” (Joseph y Sumption 1979, 2) en el debate sobre el papel del gobierno en la economía y la sociedad, Joseph argumentó que un alto grado de desigualdad no solamente era aceptable, sino deseable. Para Joseph, Hayek, Friedman y otros que llegaron a dominar el pensamiento económico en los 1980, el igualitarismo era una preferencia emocional que no tenía base en el pensamiento lógico. Era una premisa instintiva, una convicción moral sin justificación. La “igualdad de oportunidades”, representada por la “justicia”, era un “tema de fe religiosa” (Friedman 1980, 166). Joseph pensó que la

igualdad era imposible de lograr en cualquier sociedad que “venere y codicie la riqueza material” (Joseph y Sumpston 1979, 5), lo que consideraba era verdad para todo el mundo occidental. La posición tomada por Joseph fue, por supuesto, también emocional, instintiva y moral. Tenía lógica solamente dentro de los límites de sus suposiciones sobre la naturaleza de la condición humana; si las suposiciones eran erróneas, sus conclusiones no podían tener justificación.

En la mente de Joseph no había duda de que la mayor fuerza propulsora de la sociedad británica era la acumulación individual de riqueza; detrás de cada careta igualitaria había un revolucionario violento que necesitaba ser confrontado y derrotado. En el libro de Joseph y Sumpston, la redistribución se define como “robar a los ricos para dárselos a los pobres”. Echan por tierra el incentivo para la creación de la riqueza que, se pensaba, podría filtrarse desde los más ricos hacia los más pobres. Detrás de este criterio, sus suposiciones sobre la motivación humana son fundamentales. Aunque admiten que “la motivación humana es difícil de alcanzar” (Joseph y Sumpston 1979, 23), también sostienen que la búsqueda de la riqueza es el motor fundamental del comportamiento humano y que ser competitivo en este aspecto es parte de la “naturaleza humana”.

También consideran que es de “sentido común” creer que la redistribución es perjudicial y que, para poder demostrar cualquier punto de vista diferente, se necesitan pruebas que refuten su creencia fundamental, lo cual, según ellos, no es posible. A pesar de su clamor por evidencias, sin embargo, es significativo que dediquen el último capítulo a declarar a las estadísticas como “malditas mentiras”. Por supuesto, el pensamiento neoliberal de 1979 no se basaba en evidencias. Se trataba de la reafirmación de una poderosa ideología política que había sido marginada en los años de la posguerra y que ahora se la utilizaba para luchar contra los principios básicos del Estado de Bienestar en el Reino Unido y en otros lugares. También fue un arma del arsenal neoliberal para asegurar que la difusión de las ideas socialdemócratas fuera combatida también en el mundo en desarrollo.

Según ellos, la motivación y la capacidad para “aprovechar oportunidades” no dependen de los antecedentes o la educación, los factores institucionales no tienen impacto pues todos disfrutamos por igual de

oportunidades, pero solamente algunos las aprovechan. “La igualdad de oportunidades es el corolario de la libertad del individuo” (Joseph y Sumption 1979, 30), la discriminación contra los ricos es un “delito contra la igualdad de oportunidades y por lo tanto contra la libertad” (31). Joseph y Sumption creen que las diferencias de clase son una barrera para la fraternidad de la humanidad, pero que también son el resultado de la “naturaleza humana” (37). Sostienen que “una de las pocas aspiraciones comunes a casi todos [es] el deseo de mejorar [su] suerte material” (38). No hay duda de que esto es verdad, pero el problema es que lo confunden con la creación de una gran empresa. La mejora del destino material y la creación de una gran empresa no son sinónimos. En su perspectiva, las distinciones de clase se derivan del espíritu competitivo, que es “humano por naturaleza”. Pelear contra la competencia y clase es pelear contra la naturaleza misma. Joseph y Sumption creen que ser igualitario suprime o frustra la ambición humana, el espíritu competitivo; que un sistema igualitario suprime la iniciativa de toda la población.

Así pues, para estos autores, el neoliberalismo es un sistema de creencias que depende en última instancia de la naturaleza humana creada por Dios. Creen que los instintos competitivos no solamente son humanos por naturaleza, sino que tienen su base en las Sagradas Escrituras: “El hombre pecó. El pecado original existe” (Joseph y Sumption 1979, 99). Tienen que recurrir a la naturaleza humana creada por Dios para justificar que la desigualdad es natural; que las personas no pueden ser cambiadas; “una sociedad de individuos autónomos es la condición natural de la humanidad” (100). Sostienen que los individuos son anteriores a las sociedades y tienen derechos, independientemente de ellas. El hombre tiene características “naturales”, por ejemplo, “perseguir fines privados más que públicos” lo cual es “un hecho inmutable de la naturaleza humana”. Creen que la ambición por adquirir riqueza privada/individual para sí mismos es “natural a su humanidad” (100).

Los individuos que aparecen más a menudo en la obra de Joseph y Sumption son los empresarios. Empero, ocultan la riqueza heredada, ignoran la riqueza y el poder corporativo, los funcionarios públicos apenas aparecen e incluso los accionistas quedan fuera del escenario. De manera similar a la posición adoptada por De Soto (1989), estos autores sostienen

que los propietarios de pequeñas empresas que evaden impuestos deben ser proclamados como íconos del capitalismo, que los *moonlighting plumbers*¹ están involucrados en “actividades capitalistas”. Cabría preguntarnos en qué sentido estos trabajadores son capitalistas, sobre todo porque obtienen ingresos de manera informal y no declarada, lo que no es necesariamente una actividad capitalista. Después de su trabajo formal, a la noche o en fines de semana, estos plomeros normalmente trabajan solos, en el mayor secreto posible para evitar ser detectados por las autoridades. No difunden sus actividades por temor a ser descubiertos y, como trabajadores asalariados en sus trabajos cotidianos normales, rara vez tienen la ambición de ampliar su trabajo clandestino para convertirse en empresas capitalistas. Es pues una forma no capitalista de actividad económica que no emplea mano de obra asalariada.

Uno de los supuestos a priori de Joseph y Sumption es que la riqueza es creada por los individuos y captada por la sociedad; que no es hecha por la sociedad para ser tomada por los individuos. Sin embargo, si se elimina este supuesto, todo el tablado se derrumba. La riqueza es creada por grandes grupos de personas organizadas –en otras palabras, por los trabajadores– no por los propietarios del capital, que probablemente son accionistas –a través de fondos de pensión y seguros– que están en sus casas o que trabajan a sueldo en otro lugar. La mayor parte de la riqueza que se crea es, por tanto, retribuciones que no se las han ganado. Ante la idea de que la riqueza debe ser expropiada y redistribuida, Joseph y Sumption (1979, 85-6) argumentan en contra y sostienen que se lo hace “sin tener en cuenta las diferentes contribuciones de los individuos” en su generación. Sin embargo, debemos considerar que la creación de una gran riqueza no es un acto individual. Los autores utilizan el ejemplo del individuo que trabaja por cuenta propia, en este caso un pastelero, como creador de riqueza, pero esto no tiene sentido. El pastelero artesano genera ingresos, pero poca riqueza. Son las organizaciones capitalistas las que generan riqueza no derivada del trabajo para una comunidad de accionistas.

¹ En Gran Bretaña se conoce como *moonlighting plumbers*, a aquellos plomeros que trabajan en el sector formal como su trabajo principal, pero también lo hacen en el sector informal por las noches o fines de semana (NdT).

Lo mismo ocurre con la riqueza generada por el comercio. La teoría del libre mercado de Adam Smith se basa en la idea de que el comerciante es un individuo que realiza lo que él dice que es la actividad que distingue a los seres humanos de otros animales: “Nadie ha visto todavía que los perros intercambien de manera deliberada y equitativa un hueso por otro” (Smith 1976, 26). Ahora sabemos que las hormigas, las abejas y las avispas son seres sociales, que los peces limpiadores tienen un intercambio con las ballenas (alimento por salud), que los suricatos y otros animales se apoyan mutuamente contra los enemigos comunes y que los monos, en pruebas de laboratorio, ahorran fichas como dinero para gastarlo a futuro. Incluso los perros tienen la capacidad de optimizar sus ganancias en alimentos ahorrando para futuros intercambios (Leonardi et al. 2012) y los chimpancés pueden comerciar entre ellos para obtener alimentos (Brosnan y Beran 2009).

La ciencia ha recorrido un largo camino desde Smith, pero lo que es más importante es que el comercio entre personas probablemente sea más una actividad comunitaria. Marx (1967, 351) afirmó que el comercio surge cuando colectivos con diferentes medios de producción y medios de subsistencia en su entorno natural entran en contacto. Históricamente, no eran los individuos los que se reunían de forma independiente, sino las organizaciones sociales como las familias, las tribus y las comunidades las que comerciaban. En la época de Smith, esto habría incluido a las empresas accionarias, como la East India Company, que comerciaban con comunidades de la India y las Américas, aunque a través de sus líderes tradicionales locales.

No obstante, los neoliberales creen que las grandes diferencias en materia de riqueza, además de representar diferencias reales en el valor de las contribuciones individuales a la riqueza total de la sociedad, “representan diferencias reales en las capacidades económicas” (Joseph y Sumption 1979, 88). Dicen que el propietario de la riqueza la debe a su propio talento y no a la sociedad en la que vive, por lo que no se le debe privar de aquella. Sin embargo, incluso un empresario que acumula riqueza, si no la hereda o la quita, organiza a algunos trabajadores en una empresa para acumularla personalmente. “Los individuos pueden deberle al Estado la conservación de su riqueza, pero se deben a sí mismos la adquisición de ella” (5). Aquí los autores confunden adquisición

con generación, pues los ricos, ya sean accionistas o empresarios, deben inevitablemente la creación de su riqueza al trabajo de otras personas.

Así como Hayek (1974, 3) argumenta de que “el mérito con el que la aparente conformidad con las normas científicas reconocidas puede obtenerse de lo aparentemente simple pero falso puede [...] tener graves consecuencias”, Joseph y Sumption continúan negando la validez de cualquier estadística que pueda ser utilizada para rebatir sus argumentos. Piden pruebas para objetar su posición y luego niegan la validez de cualquier prueba que pueda ser utilizada. La pseudociencia de estos autores, combinada con su anticencia cuando la evidencia no los apoya, significa que el crédito que se da a sus teorías sin fundamento es aún más peligroso para la mayoría de personas.

También es posible que los neoliberales alteren las evidencias, e incluso releven al cientista social de su cargo, cuando los hechos no encajan con sus teorías. El argumento neoliberal es que, desde principios de los 1980, la distribución del ingreso en el mundo se ha hecho más equitativa y la pobreza global ha disminuido. El Banco Mundial, la OMC, el FMI, los grupos de análisis internacionales y los medios de comunicación financieros, así como los departamentos, secretarías y ministerios de Finanzas de los Estados Unidos y los países europeos, han apoyado esta posición. Wade (2004) señala que los datos que subyacen el pensamiento neoliberal proceden del conjunto de información del Banco Mundial que no solamente presenta un gran margen de error, sino que también ha llevado a la institución a conclusiones contradictorias en distintos momentos. Esto se debe a cuestiones metodológicas y de sesgo político. Entre las cuestiones metodológicas están el nivel en el que se fija el umbral de pobreza; la forma en que se incluye de manera fiable a los más pobres y ricos en las encuestas de ingresos y gastos de los hogares; el hecho de que China y la India se negaran a participar en la recopilación de datos y que sus datos fueran en gran medida supuestos.

El argumento neoliberal a favor de mercados libres nacionales e internacionales, está basado en una de las diferentes formas de medir la pobreza y la desigualdad de los ingresos. No solamente se cuestiona su validez debido al cambio en la forma de medir la pobreza, sino que, si se excluye a la China, incluso esta medición muestra un aumento en la desigualdad de los ingresos desde 1980 y si se excluye también a la

India, el aumento es aún más pronunciado. La China y la India representan el 38 % de la población mundial y el problema de su ausencia en las correlaciones a nivel internacional se ve agravado por la posibilidad de que el crecimiento estimado de la China en el decenio de los 1990 sea exagerado. Wade sostiene que: “la disminución en la desigualdad de los ingresos no es una característica general de la economía mundial, incluso cuando se utiliza una combinación de indicadores más favorable” (Wade 2004, 576).

La política de la pobreza depende de quién controla la información. Wade señala que el Informe sobre el Desarrollo Mundial (World Development Report, WDR por sus siglas en inglés) para 2000/2001 sostiene que el número de personas que viven en la pobreza aumentó entre 1987 y 1998 (World Bank 2001), antes de que el economista jefe del Banco Mundial, Joseph Stiglitz, otro ganador del Premio Nobel, fuera despedido. En la siguiente publicación relevante del Banco Mundial se pretendía afirmar que el número de personas que vivían en la pobreza había disminuido entre 1980 y 1998 (World Bank 2002).

Las definiciones contradictorias y la cuestión de quién decide cuáles deben considerarse también son pertinentes para el estudio de las actividades económicas de los pobres en los países en desarrollo. El neoliberalismo europeo y norteamericano, una ideología aplaudida, se extendió a los países en desarrollo y la realidad del desarrollo de las pequeñas empresas fue distorsionada (De Soto 1989). El concepto de lo empresarial, que es central en el argumento neoliberal, ha sido tomado para referirse a cualquiera que posea o establezca una microempresa, independientemente de que demuestre o no los rasgos del espíritu empresarial que fueron identificados por Schumpeter (2003). Los conceptos de sector informal, economía informal y empleo informal se han incorporado al discurso neoliberal de tal manera que promueven al empresario como una figura heroica, coartada por el Estado regulador. Al mismo tiempo, ha habido una falta de claridad en las definiciones y las interrelaciones de conceptos como trabajadores a domicilio, trabajo familiar, trabajadores basados en el domicilio, trabajadores externos, empresas basadas en el domicilio y empresas basadas en la familia. Uno de los resultados de esto ha sido ocultar el hecho evidente de que el neoliberalismo ha sido perjudicial para los intereses de las empresas muy pequeñas que dice apoyar.

El impacto del neoliberalismo en la economía ecuatoriana fue la reducción del crecimiento económico, lo que tuvo un impacto perjudicial en la demanda de los productos de los “microempresarios”, el grupo socioeconómico que, teóricamente, debería haberse beneficiado más. Los años de ajuste estructural, con su ataque al papel del Estado en la economía y la promoción de la privatización a toda costa, no solamente acabaron con el crecimiento y la demanda en la economía. También se incrementó la deuda pública, se promovieron los intereses de las elites locales en actividades económicas tradicionales y se produjo una crisis financiera que tuvo un importante impacto negativo en las microempresas.

Los años durante los períodos neoliberales fueron los de menor crecimiento del PIB, en los que la demanda se redujo, bajó la inversión pública en servicios básicos y, paradójicamente, se produjo el mayor incremento de deuda pública. La creciente deuda pública financió la concesión de préstamos baratos a los oligarcas del sector rural y a las familias más ricas. La exportación de productos agrícolas creció al mismo tiempo que disminuyó la exportación de productos manufacturados. La pequeña producción industrial para el mercado local fue devastada por las importaciones baratas. Hubo una fuga de capitales, en lugar de una reinversión local, lo que finalmente condujo al colapso financiero.

El sector manufacturero se vio gravemente perjudicado por el neoliberalismo. La falta de regulación y la liberalización de los mercados financieros significaron altas tasas de interés para la pequeña industria, falta de inversión industrial, barreras financieras para los microcréditos, préstamos a corto plazo y concentración de recursos en manos de los más ricos. El sistema financiero era un medio para la expropiación y el retroceso a través de la transferencia de recursos destinados para la producción hacia el mismo sector financiero. La industria manufacturera pagó más en intereses y comisiones al sector financiero que en salarios, impuestos y dividendos. Este flujo financiero sirvió a los intereses económicos de los grupos poderosos vinculados al poder político y financiero.

El experimento neoliberal condujo al fracaso del sistema bancario, a la dolarización y a serias presiones sobre las microempresas que supuestamente debieron haberse beneficiado con la puesta en práctica de esta teoría. En esta crisis del neoliberalismo, las elites locales pudieron protegerse a través de la banca transnacional, mientras que

los propietarios informales de las microempresas perdieron sus ahorros y vieron aumentar el valor de sus deudas. En casi todos los aspectos, el desempeño de la economía fue mejor bajo los gobiernos antioligárquico de Rodríguez Lara y antiglobalizante de Correa. En estos dos gobiernos, situados antes y después de los períodos neoliberales, los artesanos del sector informal también tuvieron mejores resultados.

La estructura general de la producción artesanal ha cambiado con el tiempo: algunas actividades han disminuido y otras se han incrementado. La naturaleza del trabajo realizado por los artesanos también ha experimentado una transición: de la fabricación a la reparación. A medida que los microfabricantes de medios de subsistencia han sido desplazados por la producción capitalista global, se ha abierto un nuevo espacio para la reparación de bienes producidos en serie. Sin embargo, esto está limitado por los costos comparativos de reparación y la compra de nuevos bienes. Cuando los costos de reparación son iguales o superiores al costo de los bienes nuevos, la reparación no será una opción válida para el consumidor. Además, la tecnología de producción determina la tecnología de reparación, que puede superar las destrezas de los artesanos tradicionales. Esto significa que la tecnología de la producción capitalista limita el comportamiento de lo empresarial informal en el sentido schumpeteriano. Los cambios en estos procesos han sido desiguales con el paso del tiempo y no han tenido impactos idénticos en los diferentes tipos de microproductores.

A merced de fuerzas externas que han sido impulsadas por una ideología que ha hecho suposiciones insostenibles sobre las motivaciones que tienen los microproductores, las élites globales y nacionales han impuesto este sistema de creencias en detrimento de las fuerzas socioeconómicas que pretenden apoyar. En este proceso, se han hecho suposiciones erróneas sobre lo que realmente motiva a los artesanos.

La teoría de la opción racional no es aplicable cuando se trata de explicar por qué los artesanos están en el sector informal. La evidencia rechaza la noción de que las personas hacen su elección, consciente o no, entre el sector formal y el informal. En particular, rechazamos la idea de que los trabajadores terminen en el sector informal después de realizar un análisis de costo-beneficio para sopesar las ventajas y desventajas de pertenecer o no a lo que es esencialmente una figura académica

teórica, una imposición binaria superficial sobre una realidad mucho más compleja.

No hay duda de que las pequeñas empresas tratan de evitar las regulaciones y los impuestos, al igual que lo hacen las empresas más grandes. Pero elevarlo a nivel de fetiche para las pequeñas empresas no ayuda a explicar los complejos procesos que se encuentran detrás de su papel en el desarrollo y el subdesarrollo del Sur. La protección social es una cuestión que concierne por igual a los trabajadores autónomos, a los empleadores y a los trabajadores. Sin embargo, no hay pruebas de que esto sea un factor clave en una supuesta elección entre el sector formal y el informal. Los autores confunden a los trabajadores con los empleadores y hacen suposiciones sobre los límites entre lo formal y lo informal que no existen. Estas suposiciones obstaculizan el análisis de las evidencias que están ahí presentes. La legislación, los impuestos y la corrupción se entremezclan ideológicamente para confirmar lo que pensaban desde un inicio: el Estado es malo e impide a los empresarios propietarios de pequeñas empresas maximizar sus ganancias (en vez de generar ingresos) y convertirlas en grandes empresas capitalistas.

En lugar de que la búsqueda de la riqueza sea un objetivo natural de la humanidad (Joseph y Sumption 1979), nuestros planteamientos proponen que el trabajo tiene dimensiones sociales y culturales; que todas las empresas tienen objetivos no económicos; que los propietarios de las empresas familiares tienen objetivos específicos orientados a la familia que repercuten en el funcionamiento de las empresas; y que los artesanos, en particular, se sienten orgullosos y apegados a su oficio, lo que influye en sus aspiraciones para el futuro. Los artesanos se incorporan al oficio, y por lo tanto al sector informal, desde que son niños con frecuencia para escapar de la pobreza en las zonas rurales. Esta es una decisión que a menudo otros toman por ellos. Crean sus propias empresas después de calificarse y paralelamente empiezan su vida familiar. El futuro de sus hijos es una importante fuerza propulsora en su vida laboral. Están apegados a su oficio, a veces a través de la historia familiar. Sus destrezas pueden no ser transferibles a la producción fabril y las destrezas aprendidas en la fábrica rara vez son transferibles al taller artesanal. Tienen miedo de los bancos y de las deudas, lo que nace de su propia experiencia. La mayor parte de los dueños de talleres no desea

convertirlos en empresas más grandes, por razones relacionadas con las características ya mencionadas, antes que por una elección racional entre regulaciones y beneficios.

En el Ecuador, el pesimismo sobre el futuro de las microempresas alcanzó su máximo nivel durante los períodos neoliberales de bajo crecimiento; sin embargo, no hubo una relación clara entre el optimismo empresarial y la intención de los artesanos de hacer crecer sus negocios. En un mercado en descenso, una gran mayoría dijo que continuaría como artesanos. De aquellos que señalaron que no lo harían, solamente una pequeña minoría dijo que buscaría trabajo en fábricas; una mayor parte buscaría transitar hacia actividades comerciales.

Los artesanos no son solamente negocios que compiten. Compiten y colaboran entre sí y, en ocasiones, son explotados por empresas más grandes. Están íntimamente ligados e influenciados por el sector capitalista de la economía, en particular en lo que respecta a la compra de equipos y materiales. Son clientes de grandes productores y distribuidores de herramientas y materias primas. En este sentido, los artesanos contribuyen a que los fabricantes capitalistas obtengan ganancias, a través de la plusvalía generada por la fuerza de trabajo del capital, pero también contribuyen a las ganancias de los comerciantes, tanto de los grandes como los pequeños, al captar parte de la plusvalía del fabricante. Esta no es una relación de explotación del artesano, aunque puede serlo si se lo involucra con el crédito.

Las élites comerciales fueron las principales beneficiarias de los primeros años de neoliberalismo, en la medida en que los grandes comerciantes, tanto de materias primas como de herramientas, absorbieron en mayor medida la demanda de los artesanos. Sin embargo, el fracaso y el cierre de talleres artesanales fue una importante fuente de abastecimiento de maquinaria fija para los propios artesanos que sobrevivieron la fase neoliberal. Durante todo el período, la supervivencia de los artesanos dependió de sus relaciones con los clientes que ordenaban bienes y servicios a la medida.

El papel histórico y actual de los pequeños talleres basados en la superexplotación de los trabajadores en el capitalismo global está bien documentado. En el Ecuador no hay pruebas de que la producción artesanal haya estado nunca subordinada a la gran producción de esa

manera. En el desarrollo del capitalismo en el Reino Unido, esa forma de articulación fue particularmente importante en la industria textil, la fabricación de calzado y la carpintería, pero fue prácticamente inexistente en algún sector de nuestro estudio. Si históricamente este tipo de talleres fue una parte “orgánica” del desarrollo del capitalismo, ciertamente no es una parte orgánica del capitalismo periférico en el Ecuador de hoy. Pero estos talleres basados en la súper explotación de los trabajadores no son lo mismo que las industrias domésticas o las empresas basadas en el domicilio. Son formas de producción capitalista que utilizan los métodos de producción fordista. La subcontratación doméstica existe como una parte importante del capitalismo periférico de hoy en día, pero solamente si se considera como industrias domésticas a los talleres asiáticos basados en la superexplotación de los trabajadores que no están dentro del hogar, y se los confunde con la producción artesanal, como lo han hecho la OIT, el Banco Mundial y las ONG conexas.

Dado el nivel actual de desarrollo de las fuerzas productivas a escala global, es poco probable que la subcontratación de artesanos sea un aspecto especialmente importante para el desarrollo del capitalismo actual. El uso y el abuso de la mano de obra en los pequeños talleres de manufactura es parte integral del capitalismo mundial, pero los propietarios de esos talleres no son artesanos y probablemente nunca lo fueron. Hay una reciente iniciativa política que puede estar fomentando el papel de los talleres basados en la súper explotación de trabajadores y el *buying-up*:² las políticas del gobierno de Correa sobre uniformes escolares. Esto está facilitando cierto tipo de subcontratación doméstica y el establecimiento de fábricas que emplean hasta 20 trabajadores, incluidos los aprendices, quienes trabajan en cadena y que dicen ser talleres artesanales. Hay pruebas de que tanto la subcontratación doméstica como el establecimiento de pequeños talleres basados en la súper explotación de los trabajadores que también dicen ser artesanales han aumentado levemente a consecuencia de las políticas del gobierno de Correa relacionadas con los uniformes escolares, empero esto no puede ser generalizado para todo el sector artesanal.

² Ver capítulo 1, nota 7.

Se ha argumentado que, en el desarrollo inicial del capitalismo, los comerciantes de productos artesanales se desarrollaron a partir de los propios pequeños productores, quienes ampliaron su influencia sobre otros artesanos a medida que los mercados se expandían y finalmente los subordinaron al mercado capitalista. En Quito, algunos artesanos con talleres en el centro de la ciudad se han convertido en pequeños comerciantes. Sin embargo, no se trata de grandes empresas. Son más prósperos que los artesanos de la periferia y captan parte de su plusvalía, pero los intermediarios nunca han dominado a los productores artesanales. Se produjo un cambio en la estructura de la distribución, pero fue el papel de los clientes el que aumentó al disminuir la importancia de los intermediarios. El papel de los intermediarios cayó debido a la crisis financiera del Ecuador y a los impactos comerciales de las importaciones chinas y la globalización.

Los artesanos no dependen del surgimiento de una nueva clase de comerciantes que a su vez son antiguos pequeños productores. Los intermediarios más importantes son otros artesanos, pero en el año 2015 solamente representaban el 4 % de los consumidores, frente al 6 % en 1975. Los mayoristas solamente significaban el 2 % en el año 2015, prácticamente sin cambios en el período. La amenaza para los artesanos no es la subordinación a un nuevo sector de comerciantes. Es su aniquilación gracias a la competencia del sistema moderno de fabricación chino.

Sin embargo, sería un error enfocarse solamente en este tipo de competencia. La disminución del número de artesanos y el crecimiento generalizado de la importancia relativa de la producción para personas particulares (clientes y compradores de bienes ya fabricados), junto con la correspondiente disminución de los intermediarios, se reflejó en la trayectoria de la mayoría de los subsectores artesanales, a pesar de que no fueron uniformes a lo largo del tiempo. Los caminos indirectos que tomaron respondieron a diferentes influencias en distintos sectores. Del mismo modo, el alcance de los trabajos realizados por los artesanos para los sectores estatal y privado a lo largo del tiempo varió en cuanto a su volumen y dirección. Una de las influencias sobre esas trayectorias es el desarrollo de la tecnología, dentro y fuera del sector artesanal, a nivel local y global.

El crecimiento y la supervivencia de la subcontratación como una etapa del desarrollo de la producción de productos básicos en la Inglaterra del siglo XIX dependía del desarrollo tecnológico que pudiera sustituir el tiempo de trabajo del pequeño productor. En la actualidad, se dispone de tecnología avanzada en todos los sectores industriales y es fácil de implantar en los lugares donde hay mercados en crecimiento en el mundo en desarrollo. Hoy en día, se dispone de una tecnología mucho más avanzada en el tercer mundo y dondequiera que se desarrolle un mercado considerable, que fue la condición previa para el crecimiento de la subcontratación en el siglo XIX; el capitalismo internacional y el capital manufacturero nacional pueden sacar provecho inmediatamente. Esto tiene consecuencias para las empresas a domicilio y las empresas familiares.

La bibliografía sobre el sector informal confunde las empresas basadas en el domicilio con las empresas basadas en la familia. Las relaciones entre el hogar, la familia y los diferentes tipos de consumidores son complejas y su peso en estas relaciones de producción e intercambio es extremadamente difícil de desentrañar. Pero lo que sí está claro es que las empresas basadas en el domicilio y las empresas basadas en la familia no son conceptos equivalentes. No existe una correlación entre las empresas basadas en la familia y las empresas basadas en el domicilio, y su crecimiento y declive siguen patrones diferentes.

En concordancia con la teoría del desarrollo, durante estos 40 años de investigación, hubo una disminución significativa en el uso del domicilio como el lugar de trabajo. Sin embargo, esto no se debió al desarrollo económico durante el período neoliberal. Esto tuvo lugar durante los años de mayor crecimiento antes y después del período neoliberal. Además, contrariamente a la teoría neoliberal, no hubo evidencias de apertura del mercado para las empresas familiares durante los años neoliberales y tampoco hubo relación entre la ubicación del taller y el acceso a los mercados.

Contrariamente al vínculo teórico que habría entre los trabajadores a domicilio y la subcontratación con las empresas del sector formal, los artesanos cuyos talleres se encontraban dentro del domicilio tenían sistemáticamente menos probabilidades de trabajar para el sector privado formal. Hubo un crecimiento constante de las empresas basadas

en el domicilio (EBD) que trabajaban para el sector privado, lo que dio lugar a una diferencia significativa entre 1975 y 2015. Sin embargo, la proporción de las EBD que trabajaba para el sector privado más de una vez al mes solamente representaba entre el 2 % y el 4 % de todos los artesanos. Es decir, el trabajo dependiente basado en el domicilio era insignificante.

Las empresas basadas en la familia (EBF) tenían de manera consistente más probabilidades de trabajar para el sector privado que aquellas que no lo eran, pero las EBF que lo hacían más de una vez al mes no representaban más del 2-7 % de todos los talleres. Hubo una variación significativa para aquellas que no eran EBF a lo largo del tiempo, lo que llevó a un aumento agregado en estos 40 años. Este crecimiento, sin embargo, se estancó durante el ajuste estructural.

Más probable era la expansión de actividades de colaboración entre los artesanos durante los difíciles años del neoliberalismo. En lugar de la inversión y la expansión empresarial del libre mercado, los artesanos decidieron compartir más entre ellos. En general, las probabilidades de colaboración que tenían las empresas familiares eran más o menos iguales que las de otras empresas, pero durante los inciertos años de ajuste estructural, se produjo un aumento significativo de su colaboración. Aunque durante el neoliberalismo la tendencia era hacia una mayor colaboración entre las EBD que entre las que no lo eran, esta tendencia no cambió significativamente con el tiempo. No obstante, la integración horizontal de los artesanos se amplió en términos generales durante el precario ascenso neoliberal.

Las organizaciones artesanales están sujetas a ser usurpadas por parte de una élite cuyos miembros no podrían haber sido calificados como artesanos, según la definición tradicional, lo que ha llevado a que sus miembros cuestionen la legitimidad de las organizaciones que dicen representarlos. Los grupos que representan a las personas de las mismas actividades artesanales son ejemplo del capital social articulador. Cuando diferentes agrupaciones se combinan en federaciones para lograr sus objetivos comunes, se crea un capital social puente. Cuando estas federaciones se unen en organizaciones como la JNDA, se da oportunidad al capital social vinculante para conectar a los artesanos con el centro del poder. Sin embargo, este proceso finalmente también crea la posibilidad

para que se ejerza el poder social desde lo alto. El artesano puede llegar al centro mismo de la política de poder nacional e internacional, y convertirse en un elemento importante de los movimientos democráticos nacionales y de la lucha por el poder. Sin embargo, el acaparamiento de las organizaciones por parte de las élites puede ser perjudicial para la mayoría de la mano de obra artesanal.

Los gremios de artesanos tienen un importante historial de negociación con quienes detentan el poder, con el objeto de obtener las ventajas sociales y económicas que no están al alcance de otros sectores sociales. Su cohesión como grupo significa que, a pesar de la competencia del mercado, pueden negociar en torno a sus intereses comunes. Esta visión común supone que los gremios representarán los intereses tanto de operarios y trabajadores por cuenta propia, así como los de los maestros de pequeños talleres. También supone que las relaciones entre los diferentes tipos de artesanos son bienintencionadas y que los gremios funcionan como asociaciones de beneficio mutuo. Sin embargo, si los gremios están sujetos a ser captados por la élite, las redes sociales de vinculación del capital social pueden ser beneficiosas para los pequeños maestros, pero no para la mayoría de trabajadores, aprendices y tampoco para trabajadores por cuenta propia. Las relaciones pueden ser de explotación para la mayoría de artesanos.

En esta situación, puede haber una lucha por el poder dentro y entre las organizaciones de artesanos; así, los gremios se convierten en parte de una lucha más amplia por el poder, lo que atrae el interés de los intermediarios del poder nacional, como los partidos políticos, y de poderosos actores internacionales, incluidos las iglesias y otros gobiernos extranjeros. En el Ecuador, estos procesos han evolucionado a lo largo del tiempo. Como los gremios se han convertido cada vez más en representantes de pequeños industriales capitalistas, ha sido relativamente fácil para los políticos, los sacerdotes y los intelectuales conservadores enfrentar a los gremios de artesanos en contra de los sindicatos de obreros.

A medida que los gremios pasaron de ser representantes de todos los artesanos a convertirse en organizaciones que protegen los intereses de los empleadores contra las demandas de su fuerza de trabajo, la JNDA actuó a favor de las pequeñas empresas capitalistas que habían consolidado su control sobre las federaciones. Los gremios dejaron de representar a todos

los artesanos e incluso la mayoría de los propietarios de talleres que se ajustaban al concepto tradicional del artesano no tenía ya representación. En última instancia, las federaciones se transformaron de organizaciones que utilizaban el capital social vinculante para extraer los beneficios destinados a las pequeñas empresas capitalistas, en asociaciones de ancianos cuyo capital social articulador sustenta el concepto de gremios convertidos en nada más que clubes sociales.

Los gremios ya no tienen la influencia que solían tener y los artesanos han perdido la fe en ellos para la defensa de sus intereses. Esta decadencia comenzó en 1982, cuando los gremios se convirtieron cada vez más en los representantes de empresas que empleaban hasta 20 personas. Cuando les pedimos a los artesanos que identificaran lo que estas organizaciones habían hecho específicamente para apoyarlos, las respuestas negativas crecieron significativamente a través de los años de neoliberalismo. Durante el período en que la corriente neoliberal proclamaba una ideología favorable a las empresas y afirmaba apoyar a las microempresas, los artesanos fueron cada vez menos partidarios de las organizaciones que decían representarlos. Pero el Estado neoliberal fue considerado aún peor que los propios gremios.

Contrario al mensaje que emana de la ideología neoliberal, el problema no es que el Estado no haya simpatizado o sea antagonista respecto de las microempresas informales. Hasta hace poco, los gobiernos habían apoyado y promulgado leyes que permitían que los artesanos se convirtieran en pequeñas industrias. Durante más de 70 años, este ha sido tanto un proyecto político como un programa económico. La negociación de políticas de apoyo a los artesanos en general se convirtió en un tema de la geopolítica en América Latina en el decenio de los años 1960, antes de que la mayoría de artesanos quedara excluida por la captación de sus organizaciones por parte de la élite. En tanto, los pequeños fabricantes más prósperos se aprovecharon de la legislación para sus propios fines, el Estado no pudo identificar a los beneficiarios de las políticas y no cumplió sus propias promesas, en particular con respecto a la salud y la seguridad social.

Cuando se introdujeron las políticas para la regulación del sector informal después de la crisis financiera neoliberal, hubo coherencia con el llamado de la OIT a “facilitar la transición de los trabajadores y las

unidades económicas desde la economía informal a la economía formal” (ILO, 2015, para. I.1.a). Esto significó inevitablemente mayores regulaciones en torno a los impuestos y la seguridad social, lo cual tuvo algunas consecuencias imprevistas. En algunos aspectos, fue positivo, ya que un mayor número de propietarios de talleres y sus familias se afiliaron al sistema de seguridad social. Por otra parte, el trabajo asalariado se eliminó de los talleres artesanales para dar paso a familiares remunerados, algunos de los cuales se registraron como empleados solamente para efectos fiscales. Es decir, la formalización, que probablemente elevó la recaudación de impuestos, también fomentó la evasión fiscal y la reducción del empleo asalariado.

Las políticas estatales de apoyo a las microempresas también han incluido la provisión de fuentes de financiamiento, pero estas políticas no estuvieron integradas a la realidad ecuatoriana. Fueron propuestas de organizaciones internacionales y regionales cuya teoría económica estaba desfasada tanto de la práctica bancaria como de la demanda de crédito de las pequeñas empresas. A pesar de las políticas adoptadas por diferentes gobiernos, las microempresas no estaban en condiciones de aprovechar los beneficios de los recursos disponibles. Hubo tres razones principales para esto. La primera era la cuestión de garantías necesarias para obtener préstamos del sistema bancario formal. La segunda era el efecto de la concentración de la riqueza, no solamente para facilitar la obtención de créditos por razones técnicas bancarias fundamentadas, sino también para permitir a los individuos y los grupos ejercer su influencia sobre la gestión del Estado. La tercera fue el hecho de que pocas de las microempresas estaban interesadas en endeudarse con los bancos.

Mediante la utilización de sus redes informales de poder, el gran sector agrícola fue el que mejor pudo aprovechar de la mayor disponibilidad de préstamos gubernamentales a tasas de interés negativas después de 1972, mientras que la industria todavía tenía que depender del sector financiero privado, que tenía altas tasas de interés y proporcionaba la mayoría de préstamos industriales. Los bancos, atiborrados de dinero, no prestaban a las pequeñas empresas y, menos aún, a los artesanos. Para utilizar el dinero disponible, se elevaron los techos que definían a las pequeñas empresas y a las microempresas, lo que alentó a las empresas más grandes a competir por los fondos disponibles. Tanto las relaciones

sociopolíticas como la práctica bancaria profesional excluyeron a las empresas más pequeñas.

Después de 1982, el concepto del microfinanciamiento reflejaba el ascenso del neoliberalismo. Originalmente concebidos como préstamos muy pequeños y de bajo costo para los pobres, destinados a despertar su espíritu empresarial y ayudarlos a iniciar negocios rentables que sacaran a sus familias de la pobreza y contribuiran al bienestar de la comunidad, los préstamos socialmente responsables se convirtieron en un sistema de planes financieros depredadores que absorbían los fondos de las microempresas y desviaban la atención de las causas estructurales más profundas de la pobreza. Los préstamos subvencionados y las donaciones de beneficencia dieron paso al financiamiento internacional con fines de lucro; en este proceso, parte de los ingresos de los microfabricantes fue desviada desde los países subdesarrollados hacia los flujos monetarios internacionales de los centros financieros globales.

Los microcréditos en condiciones favorables fueron sustituidos por las tasas de interés extorsivas, ya que la mercantilización del sector llevó a que los grandes bancos y la ideología neoliberal se apoderaran del sistema y dejaran de lado las preocupaciones sobre la pobreza. Los pobres siguieron siendo pobres cuando se extrajeron y transfirieron miles de millones de dólares hacia el Norte; y la maquinaria propagandística se aseguró de que los inversores siguieran creyendo que se comportaban de manera ética al liberar el espíritu empresarial entre los pobres, antes que haberse despojado de una parte de la riqueza global que debió haber sido acumulada en beneficio de los pobres del mundo a través de inversiones en bienes de capital generadores de riqueza.

Cuando el sistema financiero se derrumbó en el Ecuador en 1999, las tasas de interés eran astronómicas, la inflación era galopante y el colapso llevó a la ruina a varios artesanos, lo que redujo aún más su ya escasa fe en el sistema bancario. A pesar de que en el mundo desarrollado hay evidencias de que las pequeñas empresas prefieren no tratar con los bancos formales y, si es posible, evitarlo, la presión internacional a favor del endeudamiento de los artesanos continuó y continúa creciendo.

Cuando el gobierno de Correa asumió el poder en el Ecuador en 2007, puso en marcha una serie de reformas en el sector bancario que redujeron las tasas de interés y promovieron el sector financiero de la

Economía Popular y Solidaria. A pesar de que las tasas de interés para los artesanos seguían siendo relativamente elevadas, eran mucho más bajas que las que cobraban los bancos privados y los prestamistas a cortísimo plazo en el mundo desarrollado y en desarrollo. Las tasas de interés, con límites máximos y bajo regulaciones, permitieron que el sector financiero se estabilizara y que los gastos de los artesanos fueran previsibles.

Las principales preocupaciones que tienen los economistas neoliberales sobre el fracaso de las microempresas para transformarse en empresas capitalistas más grandes y formales, en otras palabras, la imposición asfixiante de regulaciones gubernamentales y la falta de acceso al crédito, apenas les preocupan a los artesanos. Prácticamente ningún artesano mencionó las regulaciones estatales como un problema importante para ellos o indicó que lo que se requeriría para mejorar su situación sería eliminar las regulaciones. Del mismo modo, la obsesión por la concesión de microcréditos como medio para escapar de la pobreza no se reflejó en los principales problemas que frenaban a los artesanos y no era considerada importante para mejorar su situación.

Los supuestos neoliberales sobre las microempresas no son válidos, no hay pruebas que los sustenten. Lo que se destaca es el rápido deterioro de las microempresas a través de los años de ejercicio del dogma neoliberal impulsado por los sucesivos gobiernos y los organismos internacionales multilaterales. Sus principales problemas tenían su raíz en los esquemas internacionales filtrados a través de instituciones nacionales: en primer lugar, la apertura de la economía ecuatoriana a las fuerzas del libre mercado, que produjo la competencia desleal y redujo los ingresos; y, en segundo lugar, la crisis del neoliberalismo en el Ecuador, que acabó con los ahorros para la inversión. Los beneficios previstos, como bienes de consumo más baratos, fueron en muchos casos efímeros, ya que resultaron ser más costosos en el largo plazo. Esta afluencia de bienes de consumo alentó a algunos artesanos a convertirse en comerciantes, en particular en el centro de la ciudad, y creó oportunidades para una expansión de las actividades de reparación. Para los economistas, esto se toma como evidencia de iniciativa empresarial. Pero para muchos artesanos, es una estrategia de supervivencia que implica una deserción forzosa y lamentable de todo aquello que ha significado ser maestro artesano.

Referencias

- Abad, G. (1970) La lucha por el poder en el Ecuador (Tesis de grado, Colegio de México).
- Acción Internacional (2010) *Measuring the Impact of Microfinance: Our Perspective*,
<https://governancexborders.files.wordpress.com/2015/11/measuring-the-impact-of-microfinance.pdf>
- Acosta, A. (1996) “Apuntes para una economía política del ajuste neoliberal”. *Ecuador Debate*, n.º 37: 49-65.
- Adachi, T., e Hisada, T. (2017) “Gender Differences in Entrepreneurship and Intrapreneurship: An Empirical Analysis”. *Small Business Economics* 48, n.º 3: 447-486.
- Addae-Korankye, A. (2014) “Causes and Control of Loan Default/Delinquency in Microfinance Institutions in Ghana”. *American International Journal of Contemporary Research* 4, n.º 12.
<http://www.ajcrnet.com/journal/index/846>
- Ahmad, N. y Seymour, R. (2008) “Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection”. *OECD Statistics Working Papers* 2008/01, París, OECD.
- Aitken, R. (2013) “The Financialization of Micro-Credit”. *Development and Change* 44, n.º 3: 473-499.
- Alcorn, P. B. (1982) *Success and Survival in the Family-owned Business*. Nueva York: McGraw-Hill.

- Alexander-Tedeschi, G. (2008) “Overcoming Selection Bias in Microcredit Impact Assessments: A Case Study in Peru”. *Journal of Development Studies* 44, n.º 4: 504-518.
- Amit, R. y Villalonga, B. (2014). “Financial Performance of Family Firms”. En *Sage Handbook of Family Business*, editado por Melin, L., Nordqvist, M. y Sharma, P., 157-178. Thousand Oaks, California: Sage.
- Anheier, H.K. (1992) “Economic Environment and Business Behaviour: A Study of Informal Sector Economies in Nigeria”. *World Development* 20, n.º 11: 1573-1585.
- Anner, M. (2000) “Local and Transnational Campaigns to End Sweatshop Practices”. En *Transnational Cooperation Among Trade Unions*, editado por Gordon, M. y Turner, L, 238-55. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- Appelbaum, R. P. (2000) *Fighting Sweatshops: Problems of Enforcing Global Labor Standards*. Santa Barbara: University of California. <https://escholarship.org/uc/item/2693m5pn>
- Audretsch, D. B., Obschonka, M., Gosling, S. D. et al. (2017) “A New Perspective on Entrepreneurial Regions: Linking Cultural Identity with Latent and Manifest Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 48, n.º 3: 681-97.
- Awaworyi Churchill, S. (2017) “Fractionalization, Entrepreneurship, and the Institutional Environment for Entrepreneurship”. *Small Business Economics* 48, n.º 3: 577-79.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. y Maksimovic, V. (2008) “How Important Are Financial Constraints? The Role of Finance in the Business Environment”. *World Bank Economic Review* 22, n.º 3: 483-515.
- Banco Central del Ecuador (BCE) (2009) Regulación No. 184-2009. Quito: Directorio del BCE. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/RegTasas184.pdf>
- Banco Mundial (2004a) *Ecuador: evaluación de la pobreza*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- (2004b) *La pobreza en el Ecuador: evaluación y agenda de políticas*. Quito: Banco Mundial.
- Banerjee, A. V. y Duffo, E. (2007) “The Economic Lives of the Poor”. *Journal of Economic Perspectives* 21, n.º 1: 141-67.

- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., y Kinnan, C. (2015) “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomised Evaluation”. *American Economic Journal: Applied Economics* 7, n.º 1: 22-53.
- Bateman, M. (2010) *Why Doesn't Microfinance Work: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. Londres: Zed Books.
- (2011) “Microfinance as a Development and Poverty Reduction Policy: Is It Everything It's Cracked Up to Be?” *ODI Background Note*. Londres: ODI.
- (2012) “How lending to the Poor Began, Grew and Almost Destroyed a Generation in India”. *Development and Change* 43, n.º 6: 1385-1402. *Ola Financiera*. http://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/dymask_4/4-6S%20Bateman-Microfinance%20in%20Latin%20America.pdf
- (2013) The Age of Microfinance: Destroying Latin American Economies from the Bottom Up, *Ola Financiera*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2385189
- Baumol, W.J., Litan, J. y Schramm, C.J. (2007) *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven: Yale University Press.
- BDCRC Continental. (2015) SME Financial Monitor, <https://www.bdcrc-group.com/products/sme-finance-monitor/>
- Becker, K. F. (2004) *The Informal Economy: Fact Finding Study*. Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA). <https://www.sida.se/en/publications/the-informal-economy>
- Benjamin, N., Beegle, K., Recanatini, F. y Santini, M. (2014) “Informal Economy and the World Bank”. Policy Research Working Paper 6888. Washington D.C.: World Bank.
- Bennett, J. (2010) “Informal Firms in Developing Countries”. *Small Business Economics* 34, n.º 3: 53-63.
- Bernat, L. F., Lambardi, G. y Palacios, P. (2017) “Determinants of the Entrepreneurial Gender Gap in Latin America”. *Small Business Economics* 48, n.º 3: 727-752.
- Bienefeld, M. y Godfrey M. (1975) “Measuring Unemployment and the Informal Sector: Some Conceptual and Statistical Problems”. *IDS Bulletin* 7, n.º 3: 4-10.
- (1978) “Surplus Labour and Underdevelopment”, IDS Discussion Paper 138.

- Birkbeck, C. (1978) "Self-employed Proletarians in an Informal Factory: The case of Cali's Garbage Dump". *World Development* 9/10: 1173-85.
- Borja, R. (1982) "Políticas Neoliberales y Desarrollo". Ponencia presentada en el *Seminario Internacional sobre las Políticas Económicas y las Perspectivas Democráticas en América Latina en los 1980s*. Quito, 19-22 de abril.
- Breman, J. (1976) "A Dualistic Labour System? A Critique of the Informal Sector Concept". *Economic and Political Weekly*, noviembre-diciembre, 1870-1876 y 1905-1908.
- Bromley, R. (1974) "The Organisation of Quito's Urban Markets: Towards a Reinterpretation of Periodic Central Place". *Transactions* n.º 62: 45-70.
- (1978) "The Informal Sector: Why Is It Worth Discussing?" *World Development* 6: 1033-1039.
- (ed.) (1979) *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*. Oxford: Pergamon Press.
- (1990) "A New Path to Development? The Significance and Impact of Hernando De Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction". *Economic Geography* 66, n.º 1: 328-48.
- Brosnan, S. F. y Beran, M. J. (2009). "Trading Behavior between Conspecifics in Chimpanzees, Pan troglodytes". *Journal of Comparative Psychology* 123, n.º 2: 181-94.
- Brown, A. y Lyons, M. (2010) "Seen but Not Heard: Urban Voice and Citizenship for Street Traders". En *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organising in Urban Africa*, editado por I. Lindell, 33-45. Londres: Zed Books.
- Caliendo, M., Künn, S. y Weißenberger, M. (2016) "Personality Traits and the Evaluation of Start-up Subsidies". *European Economic Review* 86: 87-108.
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969) *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo XXI.
- Carr, M. y Chen, M.A. (2002) "Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor". Working paper on the informal economy. Ginebra, ILO.
https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_122053/lang--en/index.htm

- Castells, M. y Portes, A. (1989) "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy". En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Castells, M., Portes, A. and Benton, L.A. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 11-37.
- Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), Instituto de Ecología y Desarrollo de las Comunidades Andinas (IEDECA) y Red de la Sociedad Civil para las Alternativas Económicas (SAPRIN Ecuador). (2004) *Impactos del Neoliberalismo: Una Lectura Distinta desde la Percepción y Experiencias de los Actores*. Quito: Abya Yala.
- Chen, M. (2014) "Informal Employment and Development: Patterns of Inclusion and Exclusion". *European Journal of Development Research* 26, n.º 4: 397-418.
- Chen, M. A., Jhabvala, R. y Lund, F. (2001) "Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework". Paper prepared for the ILO Task Force on the Informal Economy. https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_122055/lang-en/index.htm
- (2002) Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework, *Working Paper on the Informal Economy*, 2002-02. Geneva: ILO. https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_122055/lang-en/index.htm
- Chrisman, J. J., Chua, J. H. y Steier, L. P. (2003) "An Introduction to Theories of Family Business". *Journal of Business Venturing* 18: 441-448.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Pearson, A. W. y Barnett, T. (2012) "Family Involvement, Family Influence, and Family-centered Non-economic Goals in Small Firms". *Entrepreneurship Theory and Practice* 36, n.º 2: 267-293.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J. y Sharma, P. (1999) "Defining the Family Business by Behaviour". *Entrepreneurship Theory and Practice* 23, n.º 4: 19-39.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., Steier, L. P. y Rau, S. B. (2012) "Sources of Heterogeneity in Family Firms: An Introduction". *Entrepreneurship Theory and Practice* 36, n.º 6: 1103-1113.
- Clapham, J. (1929) *An Economic History of Modern Britain*, vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.

- Coleman B. E. (1999) “The Impact of Group Lending in Northeast Thailand”. *Journal of Development Economics* 60: 105-141.
- (2006) “Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?” *World Development* 34, n.º 9: 1612-38.
- COMEXI (2009) Resolución n.º 446, suplemento al Registro Oficial n.º 512, Quito.
- COMEX (2013) Resolución n.º 116, Quito.
- Conger, L. y Berger, M. (2004) “Latin American Micro Finance: The Debate Heats Up.” *MicroEnterprise Americas*, 22-29.
- Corporación de Estudios y Publicaciones (2003) *Legislación Artesanal*, Quito.
- (2009) *Constitución de la República del Ecuador*, Registro Oficial 449, Quito, 20 de octubre de 2008.
- Cross, J. C. y Peña, S. (2006) “Risk and Regulation in Informal and Illegal Markets”. En *Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy in Latin America*, editado por Fernandez-Kelly, P. y Shefner, J., 49-80. State College: Pennsylvania State University.
- Cueva, A. (1974) *El proceso de dominación política en Ecuador*. México D.F: Editorial Diógenes.
- Cunningham, W. y Gomez, C. R. (2004) “The Home as Factory Floor: Employment and Remuneration of Home-based Workers”, *WPS 3295*, Washington D.C.; Banco Mundial.
- Cuvi, N. (2011) “Auge y decadencia de la fábrica de hilados y tejidos de algodón La Industrial”, 1935-1999. *Procesos* 33, semestre 1: 63-95.
- Domínguez, R. y Caria, S. (2016) “Ecuador en la trampa de la renta media”. *Revista Problemas de Desarrollo* 47, n.º 187: 89-112.
- Duvendack, M.; Palmer-Jones, R.; Copestake, J. G.; Hooper, L.; Loke, Y.; y Rao N. (2011) *What Is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-being of Poor People?* Londres: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Elliot, J. H. (1970) *Imperial Spain, 1469-1716*. Harmondsworth: Penguin.
- Evert, R. E.; Martin, J. A.; McLeod, M. S.; y Payne, G. T. (2016) “Empirics in Family Business Research: Progress, Challenges and the Path Ahead”. *Family Business Review* 29, n.º 1: 17-43.

- Federación Nacional de Cámaras de Pequeña Industria del Ecuador (FENAPI) (1985) *Análisis de la política crediticia a la pequeña industria y artesanía del Banco Nacional de Fomento, periodo 1975-84*. Quito: FENAPI.
- Fei, J. C. H. y Ranis, G. R. (1964) *Development of the Labour Surplus Economy*, Homewood: Irwin.
- Ferrán, L. (1998). “Note on Concepts and Classifications to Improve Statistics on Home-based Workers”. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat.
- Frank, A. G. (1967) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, Nueva York: Monthly Review Press.
- Friedman, M. (1980) *Free to Choose*. Londres: Penguin.
- Fritsch, M. y Mueller, P. (2007) “The Persistence of Regional New Business Formation Activity Over Time: Assessing the Potential of Policy Promotion Programs”. *Journal of Evolutionary Economics* 17: 299-315.
- Fritsch, M. y Storey, D. J. (2014). “Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots, Recent Developments and Future Challenges”. *Regional Studies* 48, n.º 6: 939-54.
- Fritsch, M. y Wyrwich, M. (2014) “The Effect of Regional Entrepreneurship Culture on Economic Development-Evidence from Germany”. Jena Economic Research Papers, Friedrich Schiller University, Jena.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Londres: Hamish Hamilton.
- Galarza, Z. J. (1974) *El festín del petróleo*. Quito: Universidad Central.
- (1982) *¿Quiénes mataron a Roldós?* Quito: Ediciones Solitierra.
- Gartner, W.B. (1990) “What Are We Talking about When We Talk about Entrepreneurship”. *Journal of Business Venturing* 5, n.º 1: 15-28.
- GEM (2017) *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report, 2016-2017*. Global Enterprise Research Association, London Business School.
- Gobierno del Ecuador. (1953) Ley de Defensa del Artesano. Registro Oficial 356, Quito, 5 de noviembre.

- Gobierno del Ecuador. (1965) Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía. Registro Oficial 419, Quito, 20 de enero.
- (1971) Decreto Supremo 3641. Registro Oficial 885, Quito, julio de 1971.
 - (1974) Ley de Defensa del Artesano, Decreto n.º 1151, Registro Oficial 682, Quito, 15 de noviembre 15.
 - (1979) Régimen Especial de Seguro Social, Decreto n.º 3641. Registro Oficial 885, Quito, 31 de julio.
 - (1986) Ley de Fomento Artesanal, Registro Oficial 446, Quito, 29 de mayo.
 - (1987) Reglamento de la Administración del Fondo Nacional de Inversiones Artesanales (FONADIA), Decreto Ejecutivo 3204, Registro Oficial 769, Quito, 11 de setiembre.
 - (1990) Resolución CD 732 del IESS, 2 julio.
 - (1996) Reglamentos de Calificaciones y Ramas de Trabajo, Acuerdo Ministerial 228B, Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, Registro Oficial 8, Quito, 21 de agosto.
 - (1997) Codificación de la Ley de Defensa del Artesano, Registro Oficial 71, Quito, 23 de mayo.
 - (1998) Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano, Registro Oficial 255, Quito, 11 de febrero.
 - (1999) Reglamento de Aprobación y Registro de las Organizaciones Artesanales, Registro Oficial 188, 11 de mayo.
 - (2000) Ley para la Promoción de la Inversión y la Participación Ciudadana, Ley n.º 000, Registro Oficial, suplemento 144, Quito, 18 de agosto. Reformado, 12 de setiembre 2014.
 - (2001) Reglamento Especial de Formación y Titulación Artesanal, Acuerdo Ministerial 001, Ministro de Educación y Cultura, Registro Oficial 287, Quito, 19 de marzo.
 - (2002) Código de la Niñez y Adolescencia, Ley n.º 2002-100, Congreso Nacional, Registro Oficial 737, Quito, 3 de enero de 2003.
 - (2003a) Ley de Fomento Artesanal, Registro Oficial suple. 184, Quito, 6 de octubre.
 - (2003b) Texto Unificado de Legislación [Artesanal] del MICEI, Decreto Ejecutivo 3497, Registro Oficial 744, Quito, 14 de enero.

- Gobierno del Ecuador (2003c) Aprobar las Reformas al Reglamento de Elecciones de Vocales Artesanos de las Juntas Nacional, Provinciales y Cantonales de Defensa del Artesano, Acuerdo 0202, Registro Oficial 153, Quito, 22 de agosto.
- (2003d) Ley Orgánica de Aduanas, Decreto Ejecutivo 726, Codificación 2003, Registro Oficial 158, Quito, 7 de septiembre.
 - (2005a) Código Civil, Codificación n.º 2005010, Congreso Nacional, Quito, 24 de junio.
 - (2005b), Código Tributario, Codificación n.º 200509, Congreso Nacional, Quito, 14 de junio.
 - (2007) Ley Reformativa para la Equidad Tributaria en el Ecuador, Registro Oficial suplemento 242, última modificación: 21 de agosto de 2018, Quito.
 - (2008a) Ley de Defensa del Artesano, Ley n.º 12, Registro Oficial suplemento 20, 7 de septiembre y Registro Oficial 71, 23 de mayo 1997, última Modificación 14 de mayo de 2008, artículo 2, Quito.
 - (2008b) Constitución Política de la República del Ecuador, Registro Oficial 449, Quito, 20 de octubre; publicada por la Corporación de Estudios y Publicaciones, mayo de 2009.
 - (2009) Plan Nacional para el Buen Vivir: 2009-2013, Quito, SENPLADES.
 - (2010) Reglamento al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, Registro Oficial 351, art. 106, Quito, 29 de diciembre.
 - (2011) Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Registro Oficial 444, Quito, 10 de mayo.
 - (2014a) Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, Registro Oficial suplemento n.º 405, Quito, 9 de diciembre de 2014. En EDICONTAB, *Agenda 2015: Laboral – Tributaria y Seguridad Social*, Quito, EDICONTAB.
 - (2014b) Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 405, Quito, 29 de diciembre.
 - (2014c) Ley de Seguridad Social, Registro Oficial suplemento 465, Quito, 30 de noviembre de 2001, modificación, 10 de febrero de 2014.
 - (2015a) Código del Trabajo: Ley Orgánica para la Justicia Laboral, Registro Oficial 483, Quito, 10 de abril.

- Gobierno del Ecuador (2015b) Código Orgánico de la Producción, Comercialización e Inversiones, Registro Oficial suplemento 351 Quito, 29 de diciembre de 2010, última modificación, Registro Oficial 506, 22 de mayo, 2015.
- (2015c) Ley de Régimen Tributario Interno, Codificación n.º 2004-026, Quito.
- Goldberg, N. (2005) *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*, Gameen Foundation USA. <https://bit.ly/3u9VR0z>
- Gonzalez, A. (2010) “Is Microfinance Growing Too Fast”, Microfinance Information Exchange Data Brief n.º 5.
- Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. y Ostrom, E. (2006) “Beyond Formality and Informality”. En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, editado por Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. y Ostrom, E. Oxford: OUP.
- Haase, D. (ed.) (2013) *The Credibility of Microcredit: Studies of Impact and Performance*. Boston: Brill.
- Halac, M. y Shmukler, S. L. (2003) “Distributional Effects of Crises: The Role of Financial Transfers”, Working Paper S3173, Washington, D.C., World Bank.
- Hammerly, M. T. (1973) *Historia social y económica de la antigua provincia de Guayaquil, 1763-1842*. Guayaquil: Archivo Histórico de Guayas.
- Harriss, B. (1978) “Quasi-formal Employment Structures and Behaviour in the Unorganised Urban Economy, and the Reverse: Some Evidence from South India”. *World Development*, 6, n.º 9/10, 1077-86.
- Harriss-White, B. (2010) “Work and Wellbeing in Informal Economies: The Regulative Roles of Institutions of Identity and the State”. *World Development* 38, n.º 2: 170-183.
- Hart, K. (1973) “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”, *Journal of Modern African Studies* II, n.º I: 61-89.
- Harvey, D. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, A. F. von. (1974) “The Pretence of Knowledge”, Nobel Prize Lecture to the Memory of Alfred Nobel, 11 de diciembre, Conferencia del Premio. Nobel Prize.org. Nobel Media AB 2020. <https://www.nobel-prize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>

- Henrekson, M. y Sanandaji, T. (2013) “Small Business Activity Does Not Measure Entrepreneurship”. IFN Working Paper n.º 959, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm.
- Holt, D. T., Pearson, A. W., Carr, J. C. y Barnett, T. (2017) “Family Firm(s) Outcomes Model: Structuring Financial and Nonfinancial Outcomes Across the Family and Firm”. *Family Business Review* 30, n.º 2: 182-202.
- Homenet South Asia Group (2016) “ILO Convention 177 and Why It Should Be Ratified”. Homenet South Asia Trust, Mauritius. <http://wiego.org/sites/wiego.org/files/resources/files/HomeNet-C177-advocacy-materials.pdf>
- Hurst, E. y Pugsley, B.W. (2011) “What do small businesses do?” *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 2: 73-142. Incluye respuestas por Haltiwanger, J., Lazear, E., Rothstein, J. Schoar, A. y Wolfers, J.
- Hurtado, O. (1977) *El poder político en el Ecuador*. Quito: Universidad Católica.
- (2002) *Deuda y desarrollo en el Ecuador contemporáneo*. Quito: Editorial Planeta.
- Hurtado O. y Herudek, J. (1974) *La organización popular en el Ecuador*. Quito: INEDES.
- IBRD (1972) *Situación actual y perspectivas económicas del Ecuador*, Vol. I. Nueva York: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- ILO (1972) *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra: ILO.
- (1993) “Report on the 15th International Conference of Labour Statisticians,” Resolución II sobre las estadísticas de empleo en el sector informal, Ginebra, ILO. https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1992/92B09_219_engl.pdf
- (1996) “Home Work Convention n.º 177”, adoptada en la Conferencia General de la Organización Internacional de Trabajo de 1996. http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEX-PUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C177
- (2002) “Decent Work and the Informal Economy”, sexto informe presentado en la sesión 90 del Congreso Internacional de Trabajo, Ginebra.
- (2003) “Report of the 17th International Conference of Labour Statisticians”, Geneva, ILO, January 19-28.

- ILO (2013a) *Measuring Informality: A Statistical Manual on the Informal Sector and Informal Employment*. Ginebra: ILO.
- (2013b) “Report on the 19th International Conference of Labour Statisticians”, Ginebra, ILO.
- (2013c) “Report III of the 19th International Conference of Labour Statisticians”, Ginebra, ILO.
- (2015) *R204 - Recommendation Concerning the Transition from the Informal to the Formal Economy* (n.º 204), adoptada en la sesión 104 de la ILC en Ginebra el 12 de junio de 2015).
<https://bit.ly/3wqglEZ>
- ILO y WIEGO (2013) *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture* (2nd ed.). Ginebra: ILO. <https://bit.ly/3690aBv>
- Ingram, M., Ramachandran, V. y Desai, V (2007) “Why do Firms Choose to Be Informal? Evidence from Enterprise Surveys in Africa”, RPED Paper n.º 134, Washington, D.C., y Banco Mundial.
<https://bit.ly/3L5r8c2>
- IPANC/MIPRO (2010) “Estudio propuesto para el posicionamiento de la artesanía patrimonial del Ecuador: informe final”, Quito, Instituto Iberoamericano del Patrimonio Natural y Cultural y el Ministerio de Industrias y Productividad.
- James Finlay & Co. Ltd. (1951) *James Finlay & Company Limited: Manufacturers and East India Merchants, 1750-1950*. Glasgow: Jackson Son & Company.
- Jaramillo, C. (1962) *Historia del Ecuador*. Quito: Editorial Lasalle.
- Jaskiewicz, P. y Gibb-Dyer, W. (2017) “Addressing the Elephant in the Room: Disentangling Family Heterogeneity to Advance Family Business Research”, *Family Business Review* 03, n.º 2: 111-118.
- Jelin, E., Mercado, M. y Wyczykier, G. (2000) Home Work in Argentina”, SEED Working Paper, n.º 6, Ginebra: ILO.
- Jimu, I. M. (2010) “Self-organised Informal Workers and Trade Union Initiatives in Malawi: Organising the Informal Economy”. En *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organising in Urban Africa*, editado por Lindell I., 99-114. Londres: Zed Books.
- Joseph, K. y Sumption J. (1979) *Equality*. Londres: John Murray.
- Joshi et al. (1975) “Urban Development and Employment in Abidjan”. *International Labour Review* III, n.º 4: 289-306.

- JUNAPLA (1962) *Censo de Población y de Vivienda*. Quito: División de Estadísticas y Censos.
- (1963) “Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, 1963-1973”, Quito, JUNAPLA.
- (1969) “Programa de Artesanías y Pequeñas Industrias”, Quito, JUNAPLA.
- JNP (Junta Nacional de Planificación) (1972a) “Plan Integral de Transformación y Desarrollo: 1973-1977”, Resumen General, Quito, JNP.
- (1972b) “Filosofía y Plan de Acción del Gobierno Revolucionario Nacionalista del Ecuador”, Quito, JNP.
- Khandker, S. (1998) *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, Nueva York: IBRD/OUP.
- Karlan, D. y Zinman, J. (2009) “Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila”, Economic Growth Centre Discussion Paper, n.º 976, Yale University, New Haven.
- Kathuria, V., Rajesh Raj, S.N. y Sen, K. (2013) “The Effects of Economic Reforms on Manufacturing Dualism: Evidence from India”. *Journal of Comparative Economics* 41, n.º 4: 1240-1262.
- Killick, T. (1996) “Principals, Agents and the Limitations of BWI Conditionality”. *The World Economy* 19, n.º 2: 211-229.
- Klein, S. B. (2000) “Family Business in Germany: Significance and Structure”. *Family Business Review* XIII, n.º 3: 157-181.
- La Porta, R. y Shleifer, A. (2014) “Informality and Development”. *Journal of Economic Perspectives* 28, n.º 3: 109-26.
- Le Brun, O. y Gerry, C. (1975) “Petty Producers and Capitalism”. *Review of African Political Economy* 2, n.º 3: 20-32.
- Leonardi, R. J., Vick, S. J. y Dufour, V. (2012) “Waiting for More: The Performance of Domestic Dogs (*Canis familiaris*) on Exchange Tasks”. *Animal Cognition* 15: 107-120.
- Lenin, V. L. (1974) *The Development of Capitalism in Russia*. Moscú: Progress.
- Lewis, W. A. (1954) “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”. *Manchester School* 26, n.º 2:139-191.

- Leys, C. (1973) "Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya". *African Affairs* 72, n.º 289: 419-429.
- (1975) *Underdevelopment in Kenya: The Political Economy of Neo-Colonialism*. Londres: Heinemann.
- Lindell, I. (ed.) (2010a) *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organising in Urban Africa*. Londres: Zed Books.
- (2010b) "Introduction: The Changing Politics of Informality – Collective Organising, Alliances and Scales of Engagement". En *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organising in Urban Africa*, editado por Lindell, I, 1-32. Londres: Zed Books.
- Lipton, M. (1984) "Family, Fungibility and Formality: Rural Advantages of Informal Non-farm Enterprise Versus the Urban-formal State". En *Human Resources, Employment and Development*, vol. 5, *Developing Countries*, 189-242. Londres: MacMillan.
- Little, I. M. D., Mazumdar, D. y Page Jr., J. M. (1987) *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Loayza, N. V., Oviedo, A.M. y Servén, L. (2006) "The Impact of Regulation on Growth and Informality: Cross-country Evidence". En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, editado por Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. y Ostrom, E. Oxford: Oxford University Press.
- Loayza, N.V., Servén, L. y Sugawara, N. (2009) "Informality in Latin America and the Caribbean", World Bank Policy Research Working Paper 4888, Washington, D.C., World Bank.
- Lyons, M. y Snoxell, (2005) "Creating Urban Social Capital: Some Evidence from Informal Trades in Nairobi". *Urban Studies* 42, n.º 7: 1077-1097.
- Maloney, W. F. (2004) "Informality Revisited". *World Development* 32, n.º 7: 1159-1178.
- Martínez, L. (1994) *Los campesinos-artesanos en la sierra central: el caso de Tungurahua*. Quito: CAAP.
- Marx, K. (1967) *Capital*, vols. I y II. Nueva York: International Publishers.

- Mazumdar, O. (1975) "The Urban Informal Sector", World Bank Staff Working Paper n.º 211, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Meagher, K. (2006) "Social Capital, Social Liabilities, and Political Capital: Social Networks and Informal Manufacturing in Nigeria". *African Affairs* 105, n.º 421: 553-582.
- (2010) "The Politics of Vulnerability: Exit, Voice and Capture in Three Nigerian Informal Manufacturing Clusters". En *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organising in Urban Africa*, 46-64, editado por Lindell, I., Londres; Zed Books.
- Middleton, A. (1979) "Poverty, Production and Power: The Case of Petty Manufacturing in Ecuador". Tesis doctoral, University of Sussex, Brighton.
- (1982) "Division and Cohesion in the Working Class: Artisans and Wage Labourers in Ecuador". *Journal of Latin American Studies* 14, n.º 1: 171-194.
- (1985) "Class, Power and the Distribution of Credit". En Bromley, R. (ed.) *Planning for Small Enterprises in Third World Cities*. Londres: Pergamon Press, 293-307.
- (1989) "The Changing Structure of Petty Production in Ecuador". *World Development* 17, n.º 1: 139-155.
- (1991) *La Dinámica del Sector Informal Urbano en el Ecuador*. Quito: CIRE.
- (2001) "Economic Policy and the Changing Structure of Small-scale Manufacturing in Quito, Ecuador, 1975-99". En *Economic Policy and Manufacturing Performance in Developing Countries*, 185-203, editado por Morrissey, O. y Tribe, M. Cheltenham: Edward Elgar.
- (2003) "Informal Traders and Planners in the Regeneration of Historic City Centres: The Case of Quito, Ecuador". *Progress in Planning* 59, n.º 2: 71-123.
- (2007) "Globalisation, Free Trade and the Decline of Informal Production: The Case of Artisans in Quito, Ecuador". *World Development* 35, n.º 11: 1904-1928.
- (2014) *Growth, Productivity and Precarious Self-employment in the UK*, Birmingham, Governance Foundation. <http://www.governancefoundation.org/documents/Growth-Productivity-and-Precarious-Self-employment.pdf>

- Middleton, A., Murie, A. y Groves, R. (2005) "Social Capital and Neighbourhoods That Work". *Urban Studies* 42, n.º 10: 1711-1738.
- Miller, D., Le Breton-Miller, I. y Scholnick, B. (2008) "Stewardship versus Stagnation: An Empirical Comparison of Small Family and Non-Family Businesses". *Journal of Management Studies* 45, n.º 1: 51-78.
- Moncada, J. (1973) *El desarrollo económico y la distribución de ingreso en el caso ecuatoriano*. Quito: Junta Nacional de Planificación.
- Montgomery, D. (1974) "The Shuttle and the Cross: Weavers and Artisans in the Kensington Riots of 1844". En *The Workers in the Industrial Revolution*, editado por Stearn, P.N. y Walkovitz, D.J., 44-74. New Brunswick: Transaction Books.
- Montufar, C. (2000) *La reconstrucción neoliberal: Febres Cordero o la estatización del neoliberalismo en el Ecuador, 1984-1988*. Quito: Abya-Yala.
- Moreano, A. (1975) "Capitalismo y lucha de clases en la primera mitad del siglo XX". En *Ecuador: Pasado y Presente*, editado por L. Mejía et al., 137-224. Quito: Universidad Central.
- Moser, C. O. N. (1977) "The Informal Sector or Petty Commodity Production: Autonomy or Dependence in Urban Development", Development Planning Unit Working Paper n.º. 3, University College London.
- Municipio de Quito (2011) La ordenanza que regula el sentido de aplicación del cobro del impuesto, de patente municipal para profesionales establecido en la Ordenanza Metropolitana No. 135 sancionada el 17 de diciembre del 2004, Quito, Municipio de Quito.
- Naranjo, M. (1999) Marco introductorio del estudio "Aproximación a impactos de las políticas de estabilización y ajuste estructural aplicadas en el Ecuador: 1982-1998, informe final", Proyecto SAPRI Ecuador, Quito, Gobierno del Ecuador - Sociedad Civil - Banco Mundial.
- Naudé, W. (2011) "Entrepreneurship Is a Non-binding Constraint on Growth and Development in Poor Countries". *World Development* 39, n.º 1: 33-44.
- Nguta, M. H. y Huka, G. S. (2013) "Factors Influencing Loan Repayment Default in Micro-Finance Institutions: The Experience of Imenti North District, Kenya". *International Journal of Applied Science and Technology* 3, n.º 3: 80-84.

- Nun, J. (1969) “Super población relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”. *Revista Latinoamericana de Sociología* n.º 2.
- (2000) “The End of Work and the ‘Marginal Mass Thesis’”. *Latin American Perspectives* 27, n.º 1: 6-32.
- O’Boyle, E. H., Pollack, J. M., y Rutherford, M. W. (2012) “Exploring the Relation between Family Involvement and Firms’ Financial Performance: A Meta-analysis of Main and Moderator Effects”. *Journal of Business Venturing* 27, n.º 1: 1-18.
- Odell, K. (2010) “Measuring the Impact of Microfinance”, Grameen Foundation, <https://grameenfoundation.org/>
- OECD-EUROSTAT (2010) “Measuring Entrepreneurship: The OECD-EUROSTAT Entrepreneurship Indicators Programme”, OECD Statistics Brief n.º 16, París, OECD.
- Ofori, K. S., Fianu, E., Omoregie, K., Afotey Odai, N. y Oduro-Gyimah, F. (2014) “Predicting Credit Default among Micro Borrowers in Ghana”. *Research Journal of Finance and Accounting* 5, n.º 12: 96-104.
- OIT (2013) *La medición de la informalidad: manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Ginebra: OIT.
- Perry, G.E. et al. (2007) *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, D.C.: World Bank.
- Petras J. y Veltmeyer, H. (2001) *Globalization Unmasked: Imperialism in the 21st Century*. Londres: Zed Books.
- Pisani, M. J. y Yoskowitz, D. W. (2013) “The Efficacy of Microfinance at the Sectoral Level: Urban Pulperías in Matagalpa, Nicaragua”. En *The Credibility of Microcredit: Studies of Impact and Performance*, editado por Haase, D., 132-162. Boston: Brill.
- Pita, E. (1992) *Informalidad urbana: dinámica y perspectivas en el Ecuador*. Quito: CONADE.
- Pita, E. y Meier, P. C. (1985) *Artesanía y modernización en el Ecuador*. Quito: CONADE-Banco Central del Ecuador.
- Pitt, M. M., Khandker, S. R. y Cartwright, J. (2006) “Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh”. *Economic Development and Cultural Change* 54, n.º 4: 791-831.
- Portes, A. (1978) “The Informal Sector and the World Economy: Notes on the Structure of Subsidised Labour”, mimeo, Dale University.

- Portes, A. (1985) "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Last Decades". *LARR* 20, n.º 3: 7-39.
- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. A. (eds) (1989) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- PREALC (1976a) *Situación y perspectivas del empleo en el Ecuador*. Santiago: PREALC.
- (1976b) *La estructura del empleo en el Ecuador; problemas, oportunidades y perspectivas*. Santiago: PREALC.
- (1978) *Sector informal*. Santiago: PREALC.
- Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Quijano, A. (1974) "The Marginal Pole of the Economy and the Marginalised Labour Force". *Economy and Society* 3, n.º 4: 393-428.
- Ranganathan, A. (2018) "The Artisan and His Audience: Identification with Work and Price Setting in a Handicraft Cluster in Southern India". *Administrative Science Quarterly* 63, n.º 3: 637-667.
<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0001839217725782>
- Reno, W. (2002) "The Politics of Insurgency in Collapsing States". *Development and Change* 33, n.º 5: 837-858.
- Reyes, O. E. (1974) *Brevísima Historia del Ecuador*. Quito: Lexigrama.
- Robalino, I. (1977) *El Sindicalismo en el Ecuador*. Quito: INEDES.
- Roberts, B. R. (1976) "The Provincial Urban System and the Process of Dependency". En *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, editado por Portes, A. y Browning, H. L. Austin: University of Texas Press, 99-132.
- Roitman, J. (2004) *Fiscal Disobedience: An Anthropology of Economic Regulation in Central Africa*. Princeton: Princeton University Press.
- Romero C. (2004) "Los callejones oscuros del TLC". *Ecuador Debate*, n.º 63: 7-20.
- Roodman, D. y Morduch, J. (2013) "The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence". *Journal of Development Studies* 50, n.º 4: 583-604.

- Saad, P. (1974) *La CTE y su papel histórico*. Guayaquil: Claridad.
- Sahu, P. P. (2010) “Subcontracting in India’s Unorganised Manufacturing Sector: A Mode of Adoption or Exploitation”. *Journal of South Asian Development* 5, n.º 1: 53-83.
- Salgado, G. (1987) “Ecuador: Crisis and Adjustment Policies. Their Effect on Agriculture”. *CEPAL Review*, n.º 33: 129-145.
- Salgado, W. (2001) “Dolarización y globalización: lecciones de la experiencia ecuatoriana”. En *Macroeconomía y economía política en dolarización*, editado por Marconi, S., 83-100. Quito: Abya-Yala.
- Sane, R. y Thomas, S. (2011) “A Policy Response to the Indian Micro-finance Crisis”, WP-2011-007, Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai.
- (2013) “The Real Cost of Credit Constraints: Evidence from Micro-Finance”, WP-2013-013, Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai.
- Sauer, R. M. y Wilson, T. (2016) “The Rise of Female Entrepreneurs: New Evidence on Gender Differences in Liquidity Constraints”. *European Economic Review*, 86: 73-86.
- Schoar, A. (2011) Comment on Hurst, E. and Pugsley, B.W. “What Do Small Businesses Do?” *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 2: 73-142.
- Schumpeter, J. A. (2003) *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: Routledge. Taylor & Francis e-library edition.
- Sethuraman, S. V. (1975a) “Urbanisation and Employment: A Case Study of Djakarta”. *International Labour Review* 112, n.º 2-3: 191-205.
- (1975b) “Urbanisation and Employment in Djakarta”, World Employment Programme, Urbanisation and Employment Research Programme Working Paper, n.º 6, Geneva, ILO.
- (1976) “The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy”. *International Labour Review* 114, n.º 1: 69-81.
- Shiller, R. (2013) “Is Economics a Science?” *Guardian Economics Blog*: <https://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>
- Sinclair, H. (2012) *Confessions of a Microfinance Heretic: How Micro-lending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Kochler.

- Sindzingre, A. (2006) “The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal”. En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, editado por Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. y Ostrom, E. Oxford: OUP.
- Skinner, C. (2008) “Street Traders in Africa: A Review”, Wiego Working Paper n.º 5. http://www.wiego.org/sites/default/files/publications/files/Skinner_WIEGO_WP5.pdf
- Smith, A. (1976) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vols. 1 y 2. Oxford: Oxford University Press.
- Soto, H. de (1986) *El otro sendero*. Lima: Editorial el Barranco.
- (1989) *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Londres: I.B. Taurus.
- Souza P. R., y Tokman, V. E. (1976) “The Informal Urban Sector in Latin America”. *International Labour Review* 114, n.º 3: 355-365.
- Standing, G. (2014) *The Precariat: The New Dangerous Class*. Londres: Bloomsbury.
- Stanford Research Institute (1963) *The Artisan Community in Ecuador’s Modernising Economy*. Stanford: Stanford University Press.
- Straus, T. (2010) “A Sobering Assessment of Microfinance’s Impact”. *Stanford Social Innovation Review*, https://ssir.org/articles/entry/a_sobering_assessment_of_microfinances_impact
- Stuetzer, M. et al. (2016) “Industry Structure, Entrepreneurship, and Culture: An Empirical Analysis Using Historical Coalfields”. *European Economic Review*, vol. 86: 52-72.
- Taymaz, E. (2009) “Informality and Productivity: Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey”, Economic Research Centre Working Papers in Economics 09/01, Middle East Technical University, Ankara.
<http://erc.metu.edu.tr/en/system/files/menu/series09/0901.pdf>
- Thompson, E. P. (1968) *The Making of the English Working Class*. Harmondsworth: Penguin.
- Thoumi, F. y Grindle, M. (1992) *La política de la economía del ajuste: la actual experiencia ecuatoriana*. Quito: FLACSO.
- Tokman, V. E. (1977) *An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Interrelationships*. Santiago: PREALC.

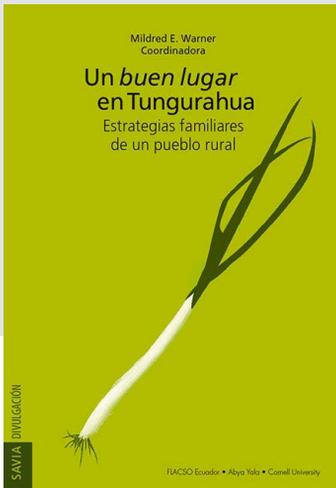
- Tokman, V. E. (1978) "An Exploration into the nature of Formal-Informal Sector Relationships". *World Development* 6, n.º 9/10: 1065-1075.
- (ed.) (1993) *Beyond Regulations: The Informal Sector in Latin America*. Londres: Lynn Rienner.
- Tomei, M. (2000) "Homework in Selected Latin American Countries: A Comparative Overview", SEED Working Paper, n.º 1, ILO, Ginebra.
- United Nations (2009) *System of National Accounts 2008*. Nueva York: United Nations.
- Verdesoto, L. F. (2014) *Los actores y la producción de la democracia y la política en Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- Wade, R. H. (2004) "Is Globalisation Reducing Poverty and Inequality?" *World Development* 32, n.º 4, 567-589.
- Waterman, P. (2001) *Globalization, Social Movements and the New Internationalism*. Londres: Continuum.
- Weeks, J. (1975) "Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies". *International Labour Review* 111, n.º 1: 1-13.
- Westhead, P., Cowling, M., y Storey, D. J. (1997) *The Management and Performance of Unquoted Family Companies in the United Kingdom*. Coventry: Small and Medium Enterprise Centre, Warwick Business School.
- WIEGO (2016) "Home-based Workers, Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing", <http://wiego.org/informal-economy/occupational-groups/home-based-workers>
- Wolfers, J. (2011) Comment on Hurst, E. y Pugsley, B.W. (2011) "What Do small Businesses Do?" *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 2: 73-142.
- Wong, P. K., Ho, Y. P. y Autio, E. (2005) "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data". *Small Business Economics* 24, n.º 3: 335-350.
- World Bank (1991) *World Development Report 1991: The Challenge of Development*, Washington, D.C.: World Bank.
- (2001) *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.

- World Bank (2002) *Globalisation, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- (2003) *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*. Washington, D.C.: World Bank.
- (2012) *Ecuador: las caras de la informalidad*, informe n.º 67808-EC. Washington, D.C., World Bank.
- Zaidi, N. (2019) “The Production of Informal Trading Spaces”, tesis doctoral, Cardiff University.

Sobre el autor

Alan Middleton. Profesor emérito de Estudios Urbanos de Birmingham City University (BCU), en el Reino Unido, y miembro emérito de Leverhulme Trust. En 1976, fue el primer investigador en unirse a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, en Quito, dos años después de que el Estado ecuatoriano ratificara el acuerdo constitutivo de FLACSO. Enseñó en las universidades de Glasgow y Edimburgo. Fue director de Investigaciones de BCU. Se desempeñó como consultor para el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido, la UNESCO y el PNUD en los campos de planificación urbana, derechos humanos y desarrollo. Su libro más reciente es *The Informal Sector in Ecuador: Artisans, Entrepreneurs and Precarious Family Firms*, que apareció en 2020 bajo el sello Routledge. Editorial FLACSO Ecuador ofrece, en el presente libro, su traducción al español.

Explora, en acceso abierto, otros títulos



Más libros de Editorial FLACSO Ecuador, aquí





Alan Middleton ofrece una retrospectiva de larga duración sobre la evolución del Ecuador entre 1975 y 2015, en la que muestra cómo las transformaciones a escala macro han afectado localmente a familias y a sus lugares de trabajo. El impacto del neoliberalismo y de las nuevas fuentes de ingresos provenientes del petróleo, en una economía tradicionalmente dependiente de las exportaciones agrícolas, transformó al sector informal y artesanal del Ecuador. Al explorar esta dinámica, Middleton combina un análisis a nivel micro con otro a nivel macro para demostrar cómo las relaciones sociales del artesanado están conectadas con los sistemas sociales, económicos y políticos más amplios en los cuales opera.

Para vincular la microproducción con la economía en general, el autor analiza los nexos entre los diferentes tipos de empresas artesanales y sus consumidores, sus conexiones con el sector privado y el Estado, la importancia que tienen las redes, el capital social y el capital financiero para estos productores. En suma, investiga cómo artesanos, empresarios y empresas familiares protegen sus intereses cuando se enfrentan con políticas neoliberales y con los impactos de la globalización.