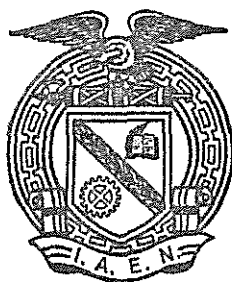


REPUBLICA DEL ECUADOR
SECRETARIA GENERAL DEL CONSEJO
DE SEGURIDAD NACIONAL
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS
NACIONALES



XV Curso Superior de Seguridad Nacional
y Desarrollo

TRABAJO DE INVESTIGACION INDIVIDUAL

EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL ECUADOR. REQUERIMIENTOS DE LOS MERCADOS EXTERNOS.

TCRNL. EM. ROBERTO CASTRO F.

1987-1988

I N D I C E

<u>CONTENIDO</u>	<u>PAGINAS</u>
P R O L O G O	-ii-
CAPITULO I.	
1. <u>INTRODUCCION</u>	1
1.1. HISTORIAL DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL ECUADOR.	2
1.2. DEFINICION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA	8
CAPITULO II.	
1. <u>EL ORIGEN DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA. SU EVOLUCION Y CAMBIOS HASTA EL AÑO 1987.</u>	15
1.1. PRINCIPALES DECRETOS Y ACUERDOS MINISTERIALES EXPEDI - DOS DESDE LA PROMULGACION DE LA LEY DE LA PEQUEÑA IN- DUSTRIA, HASTA EL AÑO 1986.	15
1.2. EL DECRETO SUPREMO N° 921. LA CODIFICACION DE LA LEY DE FOMENTO Y ARTESANIA. CONTENIDO DE LA MISMA	23
1.3. EXPEDICION DEL DECRETO N° 2303, EN OCTUBRE DE 1986, SOBRE EL REGLAMENTO PARA LA APLICACION DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.	28
1.4. TRAMITES LEGALES QUE DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS PARA SU CALIFICACION Y CLASIFICACION PARA OPTAR POR LA CATE- GORIA DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y GOZAR DE SUS VENTAJAS.	30
CAPITULO III.	
1. <u>ANALISIS DE LA SITUACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA</u>	35
1.1. VISION GENERAL	35
1.2. SITUACION ACTUAL DE LAS PRINCIPALES RAMAS EN EL ECUADOR	45

<u>CONTENIDO</u>	<u>PAGINAS</u>
CAPITULO IV.	
1. <u>POLITICA DE FOMENTO DE EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA</u>	58
1.1. ROL E IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES	58
1.2. OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA	59
CAPITULO V.	
1. <u>ESTRATEGIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PARA LAS EXPORTACIONES</u>	86
1.1. REQUERIMIENTOS DE MERCADOS EXTERNOS	88
1.2. PROYECTOS DE EXPORTACION	100
CAPITULO VI.	
1. <u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	111
1.1. CONCLUSIONES	111
1.2. RECOMENDACIONES	119
B I B L I O G R A F I A	124

LISTA DE CUADROS

PAGINA

CUADRO N° 1

EMPRESAS CLASIFICADAS EN LA LEY DE FOMENTO DE LA
PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA.

14a.

CUADRO N° 2

DISTRIBUCION DE LOS CENTROS DE CAPACITACION TECNI-
CA-INDUSTRIAL Y OCUPACION MANUFACTURERA POR PRO -
VINCIAS

85

P R O L O G O

El Instituto de Altos Estudios Nacionales, con el fin de dar cumplimiento a sus objetivos académicos y conciente de su responsabilidad en la formación integral de los cursantes, programa anualmente en el Plan de Estudios, la elaboración de un Trabajo de Investigación Individual, como tesis final. En mi calidad de cursante y previa la aprobación respectiva del Departamento de Enseñanza del Instituto, he seleccionado el tema: "EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL ECUADOR. REQUERIMIENTOS DE LOS MERCADOS EXTERNOS".

La razón fundamental que me ha conducido a escoger este tema es la de que, siendo la Pequeña Industria uno de los pilares sobre el que se apoya nuestro desarrollo económico-social, sin embargo de ello, es tan poco conocida en nuestro medio tanto en su estructura y conformación, como en su evolución histórica y participación efectiva en el ámbito nacional; quizá ello se deba a que, como país en vías de desarrollo recién estamos dando los primeros pasos hacia una verdadera industrialización.

De allí que, es de mi vivo y sincero interés, como modesto empresario y exportador dedicar mi esfuerzo y experiencia en el presente trabajo de investigación, a fin de poder llegar con él, a las 10.000 empresas que agrupadas en 19 Cámaras Provinciales conforman la Pequeña Industria en el país.

Dicho trabajo abarcará la recolección, investigación y análisis de la documentación e información recibida de respetables instituciones públicas y privadas que guardan relación con el quehacer de la Pequeña Industria como ser: CENAPIA, INSOTEC, FENAPI, DIRECCION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES, FEDEXPORT, BANCO CENTRAL, las mismas que me han proporcionado la documentación e información disponible y en base a la cual procederé a emitir las conclusiones que resultaren, juntamente con las recomendaciones que a mi modesto juicio creyere conveniente.

C A P I T U L O I

1. INTRODUCCION

1.1. HISTORIAL DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

1.2. DEFINICION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

C A P I T U L O I

1. INTRODUCCION

Antes de abordar directamente el tema, referido concreta y específicamente al Ecuador; creo necesario comenzar hablando sobre la industria, en sentido global y general, como una actividad humana que tenga como fin la producción de bienes y servicios útiles al hombre mediante la transformación de los productos naturales. En la antigüedad se ejerció de un modo artesanal, a veces con grupos de trabajadores a cada uno de los cuales se les había enseñado a realizar una pequeña parte del trabajo. Durante la Edad Media, dentro de un marco artesanal y familiar, los gremios reglamentaron los procesos de fabricación y la salida de los productos al mercado. Más tarde, el Estado absolutista intervino en la orientación del trabajo industrial; en el siglo XVIII, a raíz de los grandes inventos mecánicos, como la máquina de vapor; advino la Revolución Industrial, el obrero pasó a ser un simple empleado al servicio de las máquinas y la fábrica el medio más importante para acumular riqueza; desde luego, ello exigió fuertes inversiones de capital y la formación de concentraciones industriales con gran número de trabajadores. En la actualidad la automatización juntamente con la aparición de nuevas fuentes de energía están ocasionando grandes transformaciones industriales comparables a las que se produjeron en la revolución del siglo pasado.

Era necesario señalar previamente este antecedente con el objeto de relieves que en nuestro país en vías de desarrollo, su industria es dependiente de los países industrializados y que en ningún momento estaremos en igualdad de capacidad técnica y magnitud industrial con aquellos; pues vaste citar como ejemplo que mientras en Gran Bretaña, en el siglo XVIII, surgieron los grandes inventos y por ende el adelanto industrial, en nuestro continente, recién estamos despertando a una independencia política y por consiguiente no pensábamos siquiera en una independencia económica y más aún en un naci-

miento industrial. Consecuentemente, no podemos hablar en términos de igualdad en lo que significa una pequeña o mediana industria de Estados Unidos o del Japón, comparada con las similares del Ecuador.

1.1. HISTORIAL DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL ECUADOR

Hablando entonces del origen y evolución de la Industria en el Ecuador, es necesario hacerlo de acuerdo a nuestro medio, circunstancias y hechos reales que han contribuido a su conformación; consecuente con ello, nuestro nacimiento y desarrollo industrial lo he dividido en los siguientes períodos: 1923-1963; 1965-1971; 1972-1979; y, 1979-1987.

1.1.1. Período Industrial 1923-1963

El desarrollo industrial ecuatoriano ha sido tardío no solamente con relación al contexto mundial sino también al ámbito latinoamericano; la situación que vivió el país en el período 1923-1948, por el permanente y progresivo deterioro de los términos de intercambio y por las sucesivas devaluaciones realizadas a partir de 1923, determinó que tanto la crisis del capitalismo de los años 1929-1933 como la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), tenga una incidencia diferente a la que se dio en otros países americanos (Argentina, Brasil, Chile, México), en los cuales se redujeron sus importaciones de productos manufacturados y fueron reemplazados con la producción industrial local. El Ecuador, por su parte, sin disponer de una capacidad mínima (infraestructura económica, técnica, financiera, social, etc.), no se hallaba en condiciones para sustituir este tipo de bienes y tuvo que continuar importando, lo que, consiguientemente, produjo procesos inflacionarios que acentuaron el desequilibrio económico.

Hasta 1955 no se puede detectar un desarrollo significativo en la industrialización y menos aún su existencia como proceso general de modernización, ya que las instalaciones y la

estructura misma de la producción reflejan su débil evolución.

La orientación de la industria hacia el mercado interno mediante la producción de bienes simples de consumo final, tales como: alimentos, bebidas, calzado, vestuario, etc. y productos intermedios (telas, cemento, etc.), agregándose posteriormente la elaboración de ciertas materias primas, ha sido en un inicio la característica fundamental del desarrollo industrial ecuatoriano.

1.1.2. Período Industrial 1965-1971

En el Gobierno de la Junta Militar, a partir del año de 1963, el papel del Estado se concretiza en la creación de las bases necesarias para que el desarrollo de la industrialización se pueda efectivizar, expide en el año de 1965 la primera Ley de la Pequeña Industria, cuyo contenido de acuerdo a la época fue, sin lugar a dudas, un adelanto positivo y firme hacia el nacimiento con personalidad de este estrato de la manufactura.

Una vez que se dispuso de este marco legal, se complementó con la creación de otros Organismos llamados a coadyuvar con estas finalidades, a la vez que, se dictaron normas de carácter tributario y arancelario que ayudaron al afianzamiento y evolución de la Pequeña Industria. Mencionaremos algunas de ellas:

- La creación de CENDES, OCEPA, Comisión de Valores, Corporación Financiera Nacional, Ministerio de Industrias, COFIEC, SECAP, Instituto de Comercio Exterior e Integración, Instituto de Normalización, Bolsa de Valores de Quito y Bolsa de Valores de Guayaquil. En el campo de la legislación constan: las reformas de la Ley de Fomento Industrial, la expedición de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, la integración del Ecuador al Pacto Subregional Andino.

- En materia tributaria, se introducen también reformas que buscan modernizar y tecnificar los mecanismos tradicionales de recaudación fiscal y tornar los más eficaces, a la vez que se intenta conseguir que el sistema tributario sea más equitativo y flexible, que induzca al ahorro y oriente al consumo y que favorezca la canalización de recursos (inversión) hacia los sectores productivos, fundamentalmente la industria.

- El sistema arancelario sufre también notables reformas que de manera general tratan de mantener una política selectiva de importaciones, de modo que el mercado interno quede protegido para la industria local a la vez que ahorre divisas incentivando su inversión en los sectores productivos nacionales.

Nótese, sin embargo, que en esta fase, a excepción de la expedición de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía realizada en 1965, la política económica de fomento industrial llevada a cabo por el Estado se orienta fundamentalmente a promover a la gran empresa, asignándole a la pequeña industria un rol bastante secundario a cumplir en este proceso. De todas maneras, es importante reconocer que el Ecuador es tal vez "uno de los pocos países que, en América Latina, tiene (a partir del año 1965) una legislación que muy específicamente está dirigida a la pequeña industria".

- En este nuevo orden, la pequeña industria durante el período analizado (1965-1971), responde rápidamente con la instalación y clasificación en la Ley, pues de 1.070 establecimientos cuya puesta en marcha de mandó una inversión inicial de 103 millones de sucres, ocupó a 6.149 personas y generó 375 millones de sucres en concepto de valor bruto de la producción (Cuadro N° 1). Estos resultados obtenidos en apenas 7 años son altamente significativos si comparamos con el comportamiento de la mediana y gran industria, que durante el período 1957-1971; o sea en 15 años se

acogen a la Ley de este estrato 629 empresas que, frente a la pequeña industria, representa el 59%. Es de anotar que la inversión inicial de la mediana y gran industria alcanzó a 5.990 millones de sucres corrientes, mientras que en aquel entonces la pequeña industria invirtió 103 millones; sin embargo, la creación de un puesto de trabajo en este último estrato precisó de apenas una inversión promedio de 16.700 sucres. En cambio el estrato fabril requirió de 168.300 sucres, es decir, 10 veces más, hecho que confirma que la pequeña industria sin ser la panacea para la solución del problema de la desocupación, es la más versátil tanto por su fácil instalación como por la movilización de recursos.

1.1.3. Período Industrial 1972-1979

Varios son los factores que han influido para que el desarrollo económico del país a partir de 1972, presente un panorama completamente distinto en toda su historia, destacándose entre ellos la explotación petrolera, la planificación económica, la participación del Ecuador en el Pacto Subregional Andino y, principalmente, la participación efectiva del sector privado.

En este contexto de grandes perspectivas, junto a los mecanismos legales e institucionales de apoyo al desarrollo industrial, la pequeña industria mediante su participación decidida logró los siguientes resultados:

1.1.3.1. Empresas Clasificadas

Durante el tiempo comprendido entre 1971-1979, se clasificaron en la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía 1.721 empresas, superando al período 1965-1971 en 651 establecimientos, que representa un incremento de 62% y totalizan a 1979: 2.791 industrias.

Del total de 1.721 empresas, 941 corresponden a nuevas y 781 a existentes, su crecimiento responde a un promedio anual de 215 y a una tasa de 18.2 %.

1.1.4. Período Industrial 1979-1987

La economía ecuatoriana en la década de los años 80 se ha enfrentado a una de las más serias crisis, originando recesión y en algunos casos decrecimiento de los principales sectores económicos (agropecuario, minas y petróleo, manufacturero, construcción y servicios). Así el PIB global inicia un proceso de constante desaceleración del ritmo de crecimiento entre 1980-1983, incluso en 1983 se presenta una tasa negativa del 2,8%, recuperándose en 1984 y 1985 al 4.2% y 4.5% respectivamente, en 1986 este indicador se reduce a 2.9% y en 1987 decreció al 3.5%.

Dentro de esta estructura, el sector manufacturero también disminuyó su crecimiento registrando un ritmo de 3.1% durante 1980-1983, mientras que en 1984 decreció al 1.9%, registrando una ligera recuperación en 1985 con un crecimiento del 0.3%, en tanto que en 1986 vuelve a decrecer a una tasa del 0.4% y en 1987 se restablece levemente al 0.8%. El grado de industrialización en 1980 fue del 17.7%, en 1985 se recupera al 19% participación que en cierta forma se ha mantenido uniforme desde la década de los años 70 y en 1986 alcanza el 21.9% denotando que la industria fue la actividad que genera la mayor producción con relación a las demás actividades de la economía global.

La ramas significativas dentro del producto industrias 1980-1985 son la fabricación de alimentos, bebidas y tabaco, englobando alrededor del 50% del PIB manufacturero, siguiendo en orden de importancia los textiles, prendas de vestir e industria del cuero que representaron el 20% y los productos minerales no metálicos e industrias metálicas básicas con aproximadamente el 10%.

Con el objeto de actualizar los datos referentes a la situa-

ción industrial en nuestro país, he recurrido al MICIP el cual en el Informe de Labores comprendido entre Agosto de 1986 y julio de 1987, da a conocer la situación industrial en el país, de cuyo contenido creo necesario y oportuno extractar los siguientes aspectos.

1.1.4.1. Breve Visión de la Política Industrial.

La brusca caída de los precios del petróleo en el mercado internacional registrada en 1986, obligó tanto al sector público como al privado a dar un nuevo énfasis al sector agropecuario y a reorientar la actividad industrial.

Bajo este contexto, la política industrial que rige en el país se sustenta en lineamientos orientados a racionalizar el manejo de los instrumentos legales y administrativos principalmente los de orden tributario y arancelario que constituyen beneficios para las empresas acogidas al régimen.

Los beneficios de la Ley de Fomento Industrial, se aplican con criterios de temporalidad, selectividad y gradualidad, eliminando sobre-proteccionismos que en el pasado no permitieron a las empresas operar con un grado razonable de eficiencia e independencia frente al Estado, en un mundo donde la competencia exige calidad y rentabilidad para poder mantener y ampliar el mercado consumidor.

En materia de desarrollo agroindustrial, el Gobierno preparó y puso a discusión del Congreso Nacional un Proyecto de Ley de Fomento para este sector, cuya importancia es incuestionable para la economía ecuatoriana.

El Arancel de Aduanas y las Listas Anexas al Reglamento para la Aplicación de la Ley sobre Cambios Internacionales, guardan armonía con las políticas de fomento a la producción así como con las políticas cambiaria, monetaria, fiscal y credi -

ticia.

Para impulsar aún más el crecimiento de los sectores de la pequeña industria y artesanía, se dictó y se encuentra en vigencia el marco legal y administrativo de fomento, y está concluyéndose las reformas a los respectivos reglamentos.

Es necesario, por otra parte, relieves la política crediticia que el Gobierno Nacional viene canalizando a través de la CFN, el BNF y otros organismos financieros privados en beneficio de los sectores en referencia.

Durante 1987, el Banco Nacional de Fomento ha programado en entregar 5.800 millones de sucres para financiar las operaciones de la pequeña industria y artesanía, cifra superior en 2.412 millones de sucres frente a la concedida en 1986.

Por otro lado, el Gobierno Nacional está tramitando un proyecto de Ley que establece la creación de un fondo especial para el fomento del sector agroindustrial, dentro de la Corporación Financiera Nacional, por un monto inicial de 1.000 millones de sucres. Adicionalmente, se establece que las instituciones financieras deberán ortorgar créditos preferenciales a la agro-industria en todas sus fases.

Finalmente, en el aspecto crediticio, se propone el establecimiento de un seguro agro-industrial para garantizar las acciones empresariales del sector.

1.2. DEFINICION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

A pesar de los relativos avances en la materia, todavía no se ha llegado a elaborar una definición plenamente satisfactoria de "pequeña industria". Y es que la noción misma de pequeñez de la industria, al no sustentarse también en criterios de carácter cualitativo, resulta siempre bastante relativa cuando no arbitraria. Así, es distinta la concepción que

de ella se tiene en los países que han logrado un alto grado de industrialización y aquellos en donde el desarrollo fabril ha sido tardío e incipiente, como es el caso de Ecuador. Bien puede ocurrir, entonces, que una industria que para nuestro medio es grande, para otros países sea pequeña. Y se entiende que así sea, puesto que la noción de pequeñez de la industria está asociada al tamaño del país y su población, al nivel de ingresos de sus habitantes y al grado de incorporación de los distintos grupos sociales y la economía de mercado, al grado de modernización y desarrollo alcanzado por la economía, en un momento dado. Cabe hacer notar, sin embargo, con más o menos igual retraso de la industrialización y con muchos rasgos comunes, no se ha logrado formular un concepto adecuado y uniforme de pequeña industria. Este fenómeno también se repite al interior de un mismo país, como es el caso nuestro, donde no ha habido un criterio igual sobre este aspecto.

1.2.1. Evolución de la definición de la Pequeña Industria.

En el año de 1966, varias entidades estatales tenían concepciones distintas acerca de la pequeña industria: una era la contenida en la Ley de Fomento de la Artesanía y Pequeña Industria, según la cual la pequeña industria era considerada:

"A la que con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual se dedique a actividades de transformación, inclusive en la forma de materias primas o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios y siempre que su activo fijo, excluyendo terrenos y edificios, no sea mayor de doscientos mil sucres" 1/

Otra bastante diferente era la que regía para el Banco de Fomento en sus operaciones de crédito para este estrato. Según la Ley Orgánica de dicho Banco:

1/ Ley de Fomento de la Artesanía y Pequeña Industria, expedida en enero de 1965 por el Ministerio de Fomento, en el Gobierno de la Junta Militar.

"Por pequeño industrial o pequeño artesano se entendía a la persona dedicada a cualquiera de estas actividades, de reducida capacidad económica, cuyo activo fijo, depreciado a la fecha, consistente en maquinaria, equipos y herramientas, no excediera de cincuenta mil sucres y cuya producción bruta anual no sobrepase de un valor de ciento cincuenta mil sucres". 2/

A su vez, para la Corporación Financiera Nacional - Comisión de Valores: pequeños industriales eran aquellos que disponían de un capital neto no mayor de 200.000 sucres (11.000 dólares).

Y por último el Stanford Research Institute, en su investigación sobre el artesanado en el Ecuador, en la parte referente a la pequeña industria, insinúa que se considere como pequeñas a aquellas empresas que teniendo hasta un máximo de 24 personas no pase de un capital de 840.000 sucres (US \$ 46.000).

La denominación de pequeña industria, talvez surgió espontáneamente de parte de los empresarios que singularizaron como tal a los establecimientos que disponiendo de una o dos máquinas, de escaso número de trabajadores y muy poco capital, se dedicaron a procesos de transformación simple, para satisfacer una parte de las necesidades locales por bienes manufacturados de consumo, y a medida que ha ido modernizándose el país y las condiciones socio-económicas internas y externas han ido transformándose. El concepto de pequeña industria también ha ido evolucionando, al punto de sufrir notables cambios, al menos en sus componentes cuantitativos.

Es de señalar, sin embargo, que en el intervalo que dura aproximadamente 8 años (desde 1965, en que se expide la Primera Ley de Fomento de la Pequeña Industria, hasta agosto de 1972 en que se introducen notables reformas a dicho estatuto legal) no ha habido variaciones sustanciales en el concepto mismo de la pequeña industria. Y así debió ocurrir puesto que la econo-

2/ Ley Orgánica del Banco de Fomento.

mía ecuatoriana en esta coyuntura atravesó por un momento de escaso dinamismo, caracterizado por un relativo estancamiento de la pequeña industria, siendo particularmente notorio el incipiente surgimiento de pequeñas empresas nuevas.

Al revisar los periódicos de estos años fácilmente se puede constatar que quien ocupó un lugar preponderante en el sector manufacturero fue la artesanía, estrato a quien se hace mención en la prensa continuamente, mientras la pequeña industria apenas si se la menciona. Esta situación, sin embargo, cambia drásticamente a partir de 1972, una vez que asume el poder el Gobierno Militar, encabezado por el General Guillermo Rodríguez Lara. Cuando se inicia una temporada de relativa bonanza económica coincidente y, en gran parte, como resultado del surgimiento del petróleo (en la coyuntura internacional favorable caracterizada por el robustecimiento del poder y el aumento de la capacidad de negociación de la OPEP), la noción que se tenía de pequeña industria también varía sensiblemente. Aunque el texto formal del concepto se mantiene incólume, se amplía el límite de activos fijos permitidos por la Ley. Así, el 2 de agosto de 1973, según Decreto Supremo N° 921, se considera pequeña industria:

"A la que con predominancia de la operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive la forma, de materia prima o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios, y siempre que su activo fijo, excluyéndose terrenos y edificios, no sea mayor del valor que el Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, fije anualmente, el cual en ningún caso será mayor de un millón quinientos mil sucres". 3/

Y luego de apenas dos años, el 22 de agosto de 1975, mediante el Decreto Supremo N° 734, se amplía a 5'000.000 de sucres el valor de los activos fijos, excluyendo terrenos y edificios, como el único límite legal para definir a la pequeña industria en nuestro país.

3/ Primera Ley de Fomento de la Pequeña Industria, Art. 5, Pág. 4.

No cabe duda que esta ampliación de los parámetros legales para los pequeños empresarios, respecto a su situación anterior, pues contribuyó notablemente a la creación de las condiciones objetivas adecuadas para la ulterior expansión y desarrollo de dichas actividades.

Como se ha podido apreciar a lo largo del documento, la definición de pequeña industria es utilizada con fines ante todo operacionales, esto es, para la clasificación y calificación de las empresas amparadas en la Ley, lo que a su vez les habilita a tener acceso a ciertas fuentes de financiamiento y además sirve de base para la elaboración de estadísticas. Sin embargo, como se puede constatar en la definición oficial de PI, el único elemento que sirve de parámetro para la delimitación del tamaño del establecimiento es la cuantía del capital en activos fijos. Por tanto, no se combina y complementa este criterio con otros indicadores de tipo cuantitativo como por ejemplo: el número de trabajadores empleados, la cantidad de ventas anuales, el valor bruto de la producción y el capital de operación; y otros elementos de carácter cualitativo como: el tipo de tecnología utilizada; las dificultades de acceso al crédito (especialmente privado), la carencia o insuficiencia de los servicios de capacitación y asistencia técnica; la dificultad en el abastecimiento de insumos, materias primas y en las tareas de transporte y comercialización; etc., que son, en definitiva, problemas y rasgos comunes que azotan de manera más o menos uniforme al conjunto del estrato. Obviamente que resulta bastante difícil encontrar pequeñas empresas que reúnan una serie de condiciones y requisitos al mismo tiempo, a pesar de ello, estando conscientes de la necesaria flexibilidad que se debe tener presente para la calificación de estos establecimientos, es imprescindible la incorporación, en el concepto actual, de algunos elementos y criterios que, combinados entre sí, fijen los límites máximos y mínimos de la pequeña industria, capaz de aglutinar a un grupo o estrato de empresas con características más o menos homogéneas, cuyas debilidades estructurales y funcionales sean comunes, resultan -

tes de su reducido tamaño.

Además, la Ley de Fomento a la Pequeña Industria, en vigencia, establece un límite máximo de capital S/. 5'000.000

"Sin embargo, en el mínimo existe un vacío legal al no haber una clara definición de la diferencia entre la pequeña industria y la artesanía, debido a que esta última es identificada por un concepto distinto al que define a la pequeña industria" 4/

1.2.2. Consideraciones que deben tomarse en cuenta en la definición de la Pequeña Industria.

Por las consideraciones anteriores es que se sugiere se introduzca en la Ley, un concepto de pequeña industria, que tenga las siguientes características:

Que sea un concepto dinámico; es decir, que sea lo suficientemente flexible como para irse adecuando paulatinamente a las condiciones socio-económicas cambiantes de la economía nacional. Esto cobra especial sentido sobre todo si se tiene en mente la rápida evolución del proceso de industrialización, en particular el acelerado desarrollo de la pequeña industria en los últimos años.

Una posibilidad es el intentar llegar a la formulación de una definición de pequeña industria más concreta y operativa que abarque y a la vez proteja a las actividades pequeño-industriales de transformación, es decir, aquellas unidades productivas que en el proceso de trabajo incorporen al menos un mínimo de valor agregado a las materias primas que utilizan. No podrían por consiguiente, ser considerados como pequeñas industrias, los negocios comerciales de productos importados, las tiendas de abarrotes, algunos servicios de la rama de hotelera, restau-

4/ Actual Ley de Fomento de la Pequeña Industria. Artículo 5.

rantes, tiendas de discos, etc. como actualmente ocurre.

Esto, además debería ser complementado con la introducción de una nueva metodología para la categorización de estas empresas que permita jerarquizar con mayor exactitud y rigidez a las diferentes unidades productivas manufactureras de conformidad con las prioridades del desarrollo y los intereses nacionales.

Para la definición, una alternativa es partir de la combinación de las variables: salario mínimo, el factor capital, mano de obra y monto de ventas anuales. Por ejemplo, se puede decir que serán consideradas pequeñas industrias, aquellas unidades productivas que no sobrepasen el límite de los 20 trabajadores en la esfera de la producción (es decir, que no se tomen en cuenta a los empleados administrativos y de servicio), que tengan un monto de ventas anuales no superior a los 10 millones de sucres y la inversión de capital por hombre ocupado que no sea superior al salario mínimo vigente para el estrato, multiplicado por 100. Esto es, un monto de capital per cápita de alrededor de 300.000 sucres. Ahora bien, en este último debe estar contabilizado también el valor de los terrenos y edificios y complementariamente (para casos especiales) debe ser tomado en cuenta también el capital de operación.

Pues ya se ha podido comprobar casos de pequeñas industrias que a pesar de disponer de un stock de capital, en activos fijos, inferior a los cinco millones, sin embargo, es muy significativo el capital de operación y el monto de ventas anuales.

C U A D R O N°1

EMPRESAS CLASIFICADAS EN LA LEY DE FOMENTO
DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA, PERIODO 1972-1979

	PERIODO	PERIODO	PERIODO
	1965 - 1971	1972 - 1979	1965 - 1979
Número de empresas	1.070	1.721	2.791
Promedio anual	153	215	186
Personal ocupado	6.149	26.800	32.949
Inversiones (miles de sucres)	102.646.1	3'877.329	3'979.975.1
Promedio anual (miles de sucres)	14.663.7	484.666	265.331.7
Valor bruto de la Producción (miles de sucres)	374.980.5	11'279.928.3	11'654.908.8
Empleo promedio por empresa	6.0	16	11.8
Inversión promedio por ocupado (miles de sucres)	16.7	144.7	120.8
Producción promedio por ocupado (miles de sucres)	61.0	420.9	353.7

FUENTE: MICIP DIRECCION DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA

C A P I T U L O I I

1. EL ORIGEN DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA. SU EVOLUCION Y CAMBIOS HASTA EL AÑO 1987.
 - 1.1. PRINCIPALES DECRETOS Y ACUERDOS MINISTERIALES EXPEDIDOS DESDE LA PROMULGACION DE LA LEY DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA, HASTA EL AÑO 1986.
 - 1.2. EL DECRETO SUPREMO N° 921. LA CODIFICACION DE LA LEY DE FOMENTO Y ARTESANIA. CONTENIDO DE LA MISMA.
 - 1.3. EXPEDICION DEL DECRETO N° 2303, EN OCTUBRE DE 1986, SOBRE EL REGLAMENTO PARA LA APLICACION DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.
 - 1.4. TRAMITES LEGALES QUE DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS PARA SU CALIFICACION Y CLASIFICACION PARA OPTAR POR LA CATEGORIA DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y GOZAR DE SUS VENTAJAS.

C A P I T U L O I I

1. EL ORIGEN DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA. SU EVOLUCION Y CAMBIOS HASTA EL AÑO 1987.

1.1. PRINCIPALES DECRETOS Y ACUERDOS MINISTERIALES EXPEDIDOS DESDE LA PROMULGACION DE LA LEY DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA, HASTA EL AÑO 1986.

Es necesario reconocer que el primer paso que dio la pequeña industria y la causa que produjo el origen de la misma fue la artesanía, por el papel que cumple en el trabajo manual del artesano y en el proceso productivo; de allí que, es de justicia recordar que recién en el año de 1953 se expide la Ley de Defensa Artesanal y en la que, se establece que:

"Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, que hubiere invertido en sus talleres, para implementos de trabajo, en maquinaria y materias primas, una cantidad no mayor de veinte mil sucres, que tuviere a sus órdenes no más de seis operarios o empleados y que realizare negocios de venta de los artículos que produce que no excedieren de quince mil sucres mensuales" 5/

Como se puede apreciar el rasgo fundamental que en esencia define al artesano, según dicho concepto, es su carácter de trabajador manual.

Es recién, a partir de 1963, con el Gobierno de la Junta Militar, en que el papel del Estado que se concretiza en la creación de las bases necesarias para el desarrollo de la industrialización (incluyendo a la pequeña industria) se pueda efectivizar. El Estado esta vez va a intervenir en calidad de "planificador" de la economía, controlando y reorientando las leyes del mercado y tratando de abrir el camino para que el

5/ Ley de Defensa Artesanal, expedida en el año de 1953.

nuevo estilo de desarrollo que tenga como base a la industria pueda llevarse a cabo. Varias son las medidas económicas implementadas en esta década, desde el aparato del Estado, con el fin de crear el marco institucional y legal propicio para la expansión del proceso industrial.

1.1.1. Expedición de la Ley de la Pequeña Industria.
Año 1965.

Señalamos la creación de esta Ley, porque relieve nuevamente, ella fue un estímulo y base para que gobernantes, empresarios y comerciantes crearan la Ley de Fomento Industrial. Efectivamente el 15 de enero de 1965 se expide dicha Ley, la misma que es publicada en el Registro Oficial N° 419 del 20 de enero del mismo año, y es, a partir de entonces, cuando en el mismo texto legal se incluyen tanto a la artesanía como a la pequeña industria, sin que previamente se haya abolido o transformado la Ley de Defensa del Artesano, ahondándose de esta manera la confusión que ya existía entre los dos estratos.

Los artesanos han defendido tenazmente su antigua Ley y consecuentemente se han opuesto a los intentos de unificación de las dos Leyes. En una exposición realizada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, refiriéndose a este problema, se decía lo siguiente:

"(....) La Ley de Fomento a la Pequeña Industria, propicia el desarrollo de la producción, que es actividad de transformación con predominio de la máquina sobre la actividad manual; en cambio la Ley de Defensa del Artesano, defiende fundamentalmente el capital humano, trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, que por su condición económica modesta (....) produce fundamentalmente, para vivir y que siendo, individual y colectivamente, débil en su economía, necesita más que nadie la protección del Estado. (....) siendo los patronos y/o los industriales y los artesanos grupos económicos con aspiraciones, metas y problemas perfectamente diferenciados, es correcto que cada grupo tenga su legislación especializada (...). Proceder de otra manera, es propiciar o aceptar la tesis de la unificación de sus leyes y centralización de

los organismos directivos, especialmente entre Industriales y Artesanos, sería condenar a muerte a la clase artesanal. Sería, como pretender que una misma Ley proteja por igual a los fabricantes de ropa confeccionada en serie y al artesano que produce por unidades".6/

Aunque en teoría la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía incluye a los dos estratos, finalmente, en la práctica se siguen manteniendo en vigencia las dos Leyes, como lo demuestra el Consejo Directivo de la Federación Nacional de Pequeños Industriales al plantear que:

"Para un adecuado ordenamiento jurídico, deben existir leyes independientes, tanto para la pequeña industria como para la artesanía. El estatuto actual abarca a los dos sectores, pero frente al hecho de que los artesanos tienen otra norma que les favorece, cual es la Ley de Defensa del Artesano, se da la circunstancia de que la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, ha quedado para el uso casi exclusivo de las empresas de pequeña escala, prefiriendo los artesanos acogerse a la Ley de Defensa, por los mejores beneficios que contempla, especialmente en los aspectos de responsabilidad patronal". 7/

En resumen, ni los pequeños industriales y peor aún los artesanos han aceptado una unificación de la Ley y este problema también se ha reflejado en el aparato del Estado que no ha logrado consenso para sacar adelante tal proyecto: en parte, por la existencia, en el mismo sector público, de dos organismos que podrían sentirse perjudicados cuando se llegue a una unificación.

1.1.2. Principales Decretos y Acuerdos Ministeriales expedidos después de la Ley de Fomento Industrial.

A continuación me permito señalar, de manera sintética, los diferentes Decretos y Acuerdos Ministeriales

6/ Diario "El Comercio" del 22 de mayo de 1974.

7/ Diario "El Tiempo" del 24 de febrero de 1976.

que constituyen las principales medidas implementadas por el Estado, con el fin de impulsar el desarrollo industrial en concordancia con las diferentes situaciones sociales y económicas de la época.

1.1.2.1. El 7 de agosto de 1972, se incorporan reformas substanciales a la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía que van encaminadas, por un lado, a remozar la conformación de ciertos organismos de carácter clasista y la integración de otros encargados de aplicar la Ley, por otro, a estimular mediante una serie de medidas de orden económico el desarrollo de la pequeña industria.

"Entre los estímulos fundamentales, tenemos la exoneración del ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinarias, herramientas y equipos; la exoneración total de los impuestos y derechos que gravan a la exportación de artículos y productos de la pequeña industria y artesanía; la exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan la introducción de materia prima importada, que no se produzca en el país y que fuere efectivamente empleada en la elaboración de productos que se exportaren; la exoneración del 70% y del 50% de los impuestos arancelarios a la importación de materia prima para la pequeña industria y artesanía calificada de primera y segunda categoría respectivamente; en iguales condiciones la exoneración de envases, materiales de embalaje y similares siempre que no se produzcan en el país". 8/

En materia de Impuestos a la Renta, se establece la facultad que tendrán las personas naturales y jurídicas acogidas al régimen de esta Ley para deducir el 70% de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte del nuevo capital destinadas a la adquisición de maquinarias, equipos y herramientas nuevas; este beneficio será concedido hasta por un período de diez años y contados desde la vigencia del Acuerdo Interministerial de Clasificación.

8/ Codificación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía. Art. 17: numerales 6-7. Art. 20: numerales 3 y 4.

Como una innovación de beneficio a la artesanía y pequeña industria, y con el ánimo de incentivar a estas importantes ramas del desarrollo económico, se confiere a las personas acogidas a la Ley de Fomento el derecho a percibir el 5% como Abono Tributario sobre el valor FOB de las exportaciones, de acuerdo a las regulaciones generales contenidas en el Decreto 239 de 16 de agosto de 1970. Igualmente, con el propósito de mejorar las condiciones de la artesanía y pequeña industria y propiciar y fomentar su desarrollo derógase mediante el presente Decreto, el literal a) del Art. 16 del Decreto 329 de 16 de agosto de 1970, en virtud del cual se establecía una contribución a favor del Fisco, equivalente al 5% del valor FOB de las exportaciones correspondientes a rubros protegidos por esta Ley.

Encontrándose el Ecuador abocado a enfrentar el serio compromiso del Acuerdo de Cartagena, el Estado tiene la obligación de fortalecer aquellas formas de producción que deberán competir con los productos de la Subregión. Para este fin se crea mediante el Decreto expresado, el Fondo Nacional de Inversiones para la Pequeña Industria y Artesanía que será administrado por el Banco Nacional de Fomento.

1.1.2.2. En el mes de agosto de 1972, entra en vigencia el sistema de categorías para la pequeña industria, encargándose a la Junta de Planificación de la elaboración de los criterios para la jerarquización de actividades de acuerdo a los intereses nacionales y las prioridades de desarrollo.

1,1,2,3, En octubre del mismo año, la Junta Monetaria establece un Fondo de Garantía y Fomento para llevar a cabo un programa de crédito en favor de la pequeña industria,

"basada en la autorización concedida al Banco Central para participar como agente fiduciario del Gobierno en la administración de recursos internos y externos, destinados

a la realización de programas oficiales de desarrollo".9/

1.1.2.4. El 5 de abril de 1973, según Decreto Supremo N° 374, se crea el mecanismo de Fondos Financieros, destinados a canalizar recursos nacionales y extranjeros a través del sistema bancario (especialmente vía Banco de Fomento), en apoyo de programas de desarrollo, en el que consta también un fondo de 600 millones de sucres para la pequeña industria. Adicionalmente se cuenta con un préstamo de la AID por un monto de 4.5 millones de dólares para financiar activos de la pequeña industria y artesanía, además las recuperaciones de cartera aplicable al préstamo de AID (por 1.5 millones de dólares) y un crédito del BIRF por 3.1 millones de dólares, con cargo al cual el Banco Central refinanciará planes y proyectos de inversión destinados al fomento de la pequeña agro-industria. La tasa de interés fijada por la Junta Monetaria para los préstamos otorgados por la vía de Fondos Financieros es del 9% anual.

"Es preciso anotar que esta clase de créditos está exenta de impuestos y además gravámenes adicionales y por lo tanto constituye una tasa de interés inferior a la general y a la fijada (...) para los créditos comerciales que es del 12 por ciento anual más el 1 por ciento de impuesto". 10/

1.1.2.5. El 2 de agosto de 1973, con Decreto Supremo n° 291, el límite de activos fijos permitido por la Ley de Fomento a la Pequeña Industria se amplía a un millón quinientos, excluidos los terrenos y edificios.

9/ Diario "El Universo" del 14 de octubre de 1972.

10/ Moltke Menoscal "Incentivos y Obstáculos para la P.M.E. en el Ecuador"; página 4.

1.1.2.6. El 20 de agosto de 1973 (mediante Decreto Supremo N° 921) se expide la Codificación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, instrumento orientador para el desarrollo del sector.

1.1.2.7. El 25 de octubre de 1973, con el Acuerdo N° 836, se crea la Subdirección de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía en Guayaquil, y en esta misma fecha, con Decreto Supremo N° 1217, se agilitan los trámites con la firma de los subsecretarios.

1.1.2.8. Buscando estimular un proceso de descentralización y la creación de "nuevos polos de desarrollo industrial en todas las provincias del país" se promulgó el Decreto N° 1247, del 3 de noviembre de 1973, el mismo que comprende una serie de incentivos especiales para las pequeñas industrias que se localicen en las zonas denominadas de Promoción Regional (excepto las provincias de Guayas, Pichincha y Galápagos).

1.1.2.9. El 28 de marzo de 1974 (con el Decreto Supremo N° 330) se crean incentivos adicionales a los previstos en la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía para el desarrollo de la industria farmacéutica.

1.1.2.10. Mediante los Decretos Supremos N° 605-A del 17 de junio de 1975, y N° 608 del 21 de julio de 1975, se reglamenta los beneficios establecidos en el Decreto N° 1247 para las empresas localizadas en zonas de promoción regional, y la concesión del beneficio de la deducción de las reinversiones y/o nuevas inversiones para la determinación del ingreso gravable con el impuesto sobre la renta establecido de conformidad con lo dispuesto en el Art. 18 de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía.

1.1.2.11. El 22 de agosto de 1975, se promulga el Decreto Supremo N° 734 con el cual se eleva a S/. 5'000.000 el valor de los activos fijos, excluyendo terrenos y edificios, como el único límite o parámetro legal para definir a la pequeña industria en nuestro país.

1.1.2.12. En noviembre de 1975 es promulgada la Ley de Fomento de Parques Industriales. El objetivo fundamental es la creación de lugares dedicados a la instalación de industrias, a los que se agregan servicios comunes, especialmente en lo referente a facilidades físicas.

La creación de las Direcciones Regionales en Guayas, el Austro y Tulcán, dentro del proceso de descentralización impulsado por el MICEi, ha contribuido también en forma eficaz al desarrollo regional de la pequeña industria y artesanía.

1.1.2.13. El 8 de diciembre de 1975, mediante Decreto N° 1020, se crea el Centro Nacional de Promoción de la Pequeña Industria y Artesanía (CENAPIA), organismo estatal dependiente del MICEI encargado de proveer asistencia técnica, ejecutar estudios de factibilidad y promover su ejecución, controlar y evaluar a posteriori los créditos otorgados por los bancos e instituciones financieras a la pequeña industria y artesanía.

1.1.2.14. El 22 de julio de 1976, con Decreto N° 576-A, se crea el Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía con sede en las ciudades de Guayaquil y jurisdicción en las Provincias del Guayas, Manabí, Esmeraldas, Los Ríos y El Oro.

1.1.2.15. El 22 de agosto de 1979 entre en vigencia (una vez que aparece publicado en el Registro Oficial) el Decreto Supremo N° 3765, expedido por el último Gobierno Militar, mediante el cual se reconoce

la personería jurídica de todas las agrupaciones provinciales de pequeños industriales del Ecuador, dándoles la categoría de de Cámaras.

1.1.2.16. Por disposición del nuevo Gobierno Constitucional, instaurado el 10 de agosto de 1979, entre en vigencia a partir del 1ro de enero de 1980 el aumento de salarios, fijándose el salario mínimo para los trabajadores de la pequeña industria en 3.000 sucres y para la gran industria en 4.000 sucres.

1.2. EL DECRETO SUPREMO N° 921. LA CODIFICACION DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA. CONTENIDO DE LA MISMA.

Sin embargo de que anteriormente ya fue citado este Decreto, creo conveniente analizarlo por separado, más detalladamente, bajo la consideración de que constituye la base legal para el desarrollo de la industria; toda vez que, fue elaborado por respetables técnicos y bajo un estudio concienzudo.

El Decreto Supremo N° 921, codifica la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, el 2 de agosto de 1973 y fue publicado en el Registro Oficial N° 372 del 20 de agosto del mismo año; dicha Ley consta de 56 artículos agrupados en VII Capítulos, correspondientes a:

- CAPITULO I: Generalidades, en el que trata sobre los conceptos de Artesanía y Pequeña Industria.
- Capítulo II: Trata sobre las Organizaciones; en lo referente al Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía. N° 1, sobre su conformación y funciones; y N° 2 sobre las asociaciones de los Pequeños Industriales y de las Cámaras Artesanales.

- CAPITULO III: Trata de los beneficios generales a que tienen derecho las personas naturales o jurídicas que se acogen a la Ley.
- CAPITULO IV : Trata del Crédito y de los requisitos que deben cumplir los usuarios para su otorgamiento.
- CAPITULO V : Se refiere al procedimiento para el fomento de los beneficios generales contemplados en la Ley.
- CAPITULO VI : Trata de los Contratos y Sanciones que tiene la obligación de realizarlos el MICIP en los compromisos contraídos por talleres, uniones de artesanos y pequeños industriales.
- CAPITULO VII: Se refiere a Disposiciones Comunes referentes al MICIP, al Gobierno Nacional, al Comité Interministerial y Artesanos e Industriales para el desarrollo de la pequeña industria, en la adquisición, compra y venta de productos nacionales.

1.2.1. Aspectos Principales que contempla el Decreto N° 921.

Los aspectos principales que contempla este Decreto referente a la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y que creo necesario relievarlos son: empresas que pueden acogerse a este Régimen y Beneficios que contempla la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía.

1.2.1.1. Empresas que pueden acogerse a este Régimen

La pequeña industria, cuyo activo fijo, excluido terrenos y edificios, no sobrepasen los 5 millones de sucres y que, con el predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de trans-

formación, inclusive de forma, de materia prima o de productos semielaborados, en artículos finales e intermedios.

Para hacer uso de los beneficios tanto generales como específicos que contempla la Ley, las empresas deberán solicitar y obtener la clasificación en una de las categorías "Primera", "Segunda", o "Tercera".

Las empresas que pueden clasificarse en "Primera" o "Segunda" categoría son aquellas que se encuentren incluidas en la lista de Actividades o Sectores que anualmente elabora el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Las empresas que pueden clasificarse en "Tercera Categoría" son aquellas cuya actividad no estuviere contemplada en las listas a que se refiere el numeral anterior.

1.2.1.2. Beneficios que contempla la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía.

1.2.1.2.1. Beneficios Generales

Todas las empresas que soliciten y obtengan clasificación en una de las categorías, tendrán derecho a los siguientes beneficios generales:

1.2.1.2.1.1. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven a los actos constitutivos de las compañías incluidos los derechos de registro e inscripción.

1.2.1.2.1.2. Exoneración total de los impuestos a la reforma de dichos actos constitutivos o de los estatutos respectivos, inclusive cuando tales reformas com -

prenden elevación del capital social.

1.2.1.2.1.3. Exoneración total de los impuestos y derechos relativos a la emisión, canje, fraccionamiento o conversión de los títulos, acciones o certificados de aportación.

1.2.1.2.1.4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.

1.2.1.2.1.5. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven a la exportación.

1.2.1.2.1.6. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven a la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere efectivamente empleada en la elaboración de productos que se exporten. (Régimen de Internación Temporal).

1.2.1.2.1.7. Exoneración del ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, herramientas y equipos nuevos.

1.2.1.2.1.8. Dedución para la determinación del ingreso gravable con el impuesto a la renta del 70% de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte de capital, destinadas a la adquisición de maquinaria, equipos y herramientas nuevas, por un período de diez años, contados a partir de la fecha de clasificación de la empresa.

1,2.1,2,1,9. Derecho a percibir, alternativamente, el 5% del 10% de Abono Tributario, calculado sobre el valor FOB o el Valor Agregado, respectivamente, de los productos exportados.

1,2,1,2,1,10. Las instituciones de crédito están obligadas a otorgar crédito a los pequeños industriales, en condiciones especiales.

1.2.1.2.2. Beneficios Específicos

Además de los beneficios generales, las empresas clasificadas en categoría "primera" o "segunda", gozarán durante cinco años improrrogables contados a partir de la fecha de iniciación de la producción efectiva, de los siguientes beneficios específicos:

1.2.1.2.2.1. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive de alcabalas y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de producción de la pequeña industria.

1.2.1.2.2.2. Aprovechamiento del régimen de depreciación acelerada de maquinaria y equipos.

1.2.1.2.2.3. Exoneración del 70% para la "Primera Categoría" y del 50% para la "Segunda Categoría". de los impuestos arancelarios a la importación de materias primas.

1.2.1.2.2.4. Exoneración en condiciones

iguales a las establecidas en el numeral anterior (70% para la "Primera" y 50% para la "Segunda"), a la importación de empaque y similares, cuando las necesidades de la empresa lo justifiquen, siempre que no se produzca en el país.

1.3. EXPEDICION DEL DECRETO N° 2303, EN OCTUBRE DE 1986, SOBRE EL REGLAMENTO PARA LA APLICACION DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.

El mencionado Decreto fue firmado por el señor Ingeniero León Febres Cordero el 16 de diciembre de 1986 siendo Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público, los señores: Economista Xavier Neira Menéndez y Domingo Cordovez Perez, respectivamente.

1.3.1. Razones para la expedición del Decreto N° 2303

1.3.1.1. Necesidad de unificar en un solo instrumento normativo las numerosas disposiciones reglamentarias y administrativas dictadas a partir de la codificación de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria en el año de 1973.

1.3.1.2. Habiéndose publicado la Ley de Fomento Artesanal el 29 de mayo de 1986, se hacía necesario reglamentar a cada una de las ramas.

1.3.1.3. Necesidad de proteger y reglamentar a los sectores productivos del país en concordancia con la situación actual.

1,3,2. Contenido del Reglamento

Ya he manifestado que la Ley de Fomento de la PI se codificó en el año de 1973 y recién en el año de 1986 se expide su Reglamento, lo cual es de suma importancia; consta de XV Capítulos y en base al siguiente esquema:

- CAPITULO I : Se refiere al ámbito del Reglamento.
- CAPITULO II : Generalidades.
- CAPITULO III : Lista de Actividades.
- CAPITULO IV : Del Beneficio de las Reinversiones o Nuevas Inversiones.
- CAPITULO V : Del Beneficio de Exoneración de Derechos Arancelarios a la Importación de Materias Primas.
- CAPITULO VI : Disposiciones comunes a los incentivos para el Desarrollo Regional de la Pequeña Industria.
- CAPITULO VII : De los Comités Interministeriales.
- CAPITULO VIII : De los Representantes del Sector de Pequeños Industriales. ante los Comités.
- CAPITULO IX : De las Sesiones de los Comités.
- CAPITULO X : Del Mantenimiento de los Beneficios.
- CAPITULO XI : De la Actividad Predominante.
- CAPITULO XII : De la Extensión de Beneficios.
- CAPITULO XIII : De la Reclasificación.
- CAPITULO XIV : Disposiciones Generales.
- CAPITULO XV : Disposiciones Finales.

1.4. TRAMITES LEGALES QUE DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS PARA SU CALIFICACION Y CLASIFICACION PARA OPTAR POR LA CATEGORIA DE PEQUEÑA INDUSTRIA Y GOZAR DE SUS VENTAJAS.

1.4.1. Proceso para la Calificación de Pequeñas Industrias. Requisitos.

Dirigir solicitud al señor Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, adjuntando los siguientes documentos:

- Formularios DPI E/02 que distribuye gratuitamente la Dirección Nacional de la Pequeña Industria del MICIP.
- Copia de la Escritura de Constitución y/o reforma de estatutos de la Compañía, debidamente inscritos en el Registro Mercantil, (para empresas con personería jurídica).
- Copia de los siguientes documentos:
 - . Balance de los dos últimos años.
 - . Declaración del Impuesto a la Renta de los dos últimos años.
 - . Facturas de compra de la maquinaria y equipo o cualquier otro documento que fehacientemente demuestre su valor en activos fijos.
- Copia del carnet de afiliación de la respectiva Cámara de la Pequeña Industria de la jurisdicción correspondiente.
- Copia del último certificado de votación, R.U.C. y cédulas.
- Presentar todos los documentos en una carpeta o folder.
- En el caso de compañías, presentar el Certificado actualiza-

do de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías.

- En el caso de empresas nuevas presentar sólo facturas o contratos de compra de las maquinarias y equipos; registrados en el Ministerio de Finanzas.
- Entregar todos los documentos en el Departamento de Archivo de la Dirección Nacional de la Pequeña Industria (original con el respectivo valor de timbres en cada página excepto en las especies valoradas.

1.4.1.1. Trámites en el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

- Conocimiento del Director Nacional de Pequeña Industria.
- El Departamento de Evaluación de Pequeña Industria, realiza el análisis respectivo, la visita a la planta (ocasionalmente) y elabora el informe y el Certificado de Calificación para ser presentados al Director.
- El Director Nacional de Pequeña Industria firma el Certificado que le califica a la empresa como Pequeña Industria.
- Entrega del Certificado al interesado....

NOTA: En el primer trimestre de cada año el MICIP con la colaboración de las Cámaras Provinciales de la Pequeña Industria, procederá a realizar la recalificación de todas las empresas de pequeña industria a nivel nacional, únicamente verificando el límite de sus activos fijos, a fin de que no sobrepasen el máximo del valor estipulado para la pequeña industria y evaluar el grado de superación y desarrollo de cada una de las empresas pertenecientes a esta actividad económica. (11)

11/ Art. 5to. del Decreto Ejecutivo N° 1028, publicado en el Registro Oficial N° 248 del 13 de agosto de 1985.

1.4.2. Proceso para la Clasificación de Pequeñas Industrias. Requisitos.

Dirigir solicitud al señor Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, adjuntando los siguientes documentos:

- Copia de la Escritura de Constitución de la empresa debidamente legalizada e inscrita en el Registro Mercantil (para empresas con personería jurídica).
- Estudio de Factibilidad conforme a los requerimientos de los formularios que distribuye gratuitamente la Dirección Nacional de Pequeña Industria.
- Facturas, proformas (valor FOB y CIF) y catálogos, en caso de realizar importaciones, tanto de maquinarias como de materia prima.
- Permiso de instalación, certificado o Registro Sanitario en caso de industrias alimenticias, farmacéuticas y/o veterinarias.
- Permiso del MICIP para la inversión del capital extranjero en el caso pertinente.
- Copia del carnet de afiliación a la Cámara de la Pequeña Industria de la respectiva provincia, actualizado.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones en el caso de compañías o personas jurídicas.
- Copia del Registro Unico de Contribuyentes.
- Copias de: cédula de identidad, tributaria y papeleta de votación.

- Entregar todos los documentos en el Departamento de Archivo de la Dirección Nacional de Pequeña Industria (original con el respectivo valor en timbres en cada página y cinco copias).

1.4.2.1. Trámites en el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

- Conocimiento del Director Nacional de Pequeña Industria.
- El Departamento de Evaluación realiza el análisis respectivo, visita la planta y elabora el Informe Técnico Económico, para conocimiento del Comité Interministerial.
- El Comité Interministerial determina los beneficios a concederse.
- Elaboración de la "Resolución o Acuerdo Interministerial" de clasificación para las firmas de los Directores Nacionales de Pequeña Industria del MICIP y de Tributación Aduanera del Ministerio de Finanzas y Crédito Público.
- Entrega de la copia del Acuerdo o Resolución Interministerial de Clasificación al interesado.

1.4.3. Ventajas de la Calificación

- Sirve para el pago del diferencial salarial de pequeña industria, previsto en las Leyes y Decretos de elevación de sueldos y salarios y en los Acuerdos expedidos por el Ministerio de Trabajo en base a la resolución de las Comisiones Sectoriales; y, para el pago de los aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Como requisito previo para el otorgamiento de créditos a través del Mecanismo de Fondos Financieros y del FONIPAR; así como para los que otorgue el Banco Nacional de Fomento con cargo a fondos propios o a cualquier

otra línea de crédito que se administre en favor de la Pequeña Industria.

- En general, para todo trámite en el que las personas naturales o jurídicas demanden el otorgamiento de algún beneficio legal por su condición de Pequeña Industria.

1.4.4. Ventajas de la Clasificación

Sirve para obtener los beneficios que concede la Ley de Fomento de la Pequeña Industria, previa clasificación en el MICIP. (Arts. 17,18 y 20 de la Ley).

C A P I T U L O I I I

1. ANALISIS DE LA SITUACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

1.1. VISION GENERAL

1.2. SITUACION ACTUAL DE LAS PRINCIPALES RAMAS EN EL ECUADOR.

C A P I T U L O I I I

1. ANALISIS DE LA SITUACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

1.1. VISION GENERAL

Al realizar un análisis inter-ramal de la pequeña industria, podemos arribar a apreciaciones más puntuales y precisas sobre su comportamiento, lo que nos permitirá conocer más de cerca la realidad del subsector, y comprender así mismo, el sinnúmero de problemas que afronta.

Para lograrlo, es necesario efectuar un análisis de cada una de las variables según ramas de actividad.

1.1.1. Número de Establecimientos

En 1975, del total de 3.124 establecimientos de la pequeña industria, el 26.1% correspondían a la rama 31, siguiéndole en importancia la rama 32, con 23.7% del total de empresas.

El resto de ramas, presentan un número de establecimientos muy pequeño, en relación a las dos mencionadas. La rama que menor número de establecimientos tenía durante 1975 es la rama 37, con apenas 11 establecimientos, 0.4% del total.

En 1980, el total de establecimientos de la Pequeña Industria llega a 4.397, pese a que no todas las ramas aumentaron el número de unidades productivas, tal es el caso de la rama 31, que más bien los redujo. Las restantes sin embargo, presentaron tasas positivas de crecimiento, resultando significativa la de la rama 32, que alcanza en ese año el 27.6% del total de unidades productivas.

Para 1987, según nuestras estimaciones, la tendencia de 1980 prevalecerá; el total de establecimientos crecerá a 5.113 uni-

dades productivas, en la rama 32 se encuentran la mayoría, 29.2% del total. Le sigue la rama 38 con 20.3%, y luego la rama 36, pese a que su porcentaje de participación disminuye con respecto al presentado en 1980 (16.6%).

Podemos pensar que el aumento en el número de establecimientos en estas ramas, respondería a que existe una demanda creciente de los productos elaborados por ellas, lo que permite que cada vez se incorporen más unidades productivas, crezca la oferta, y satisfaga la demanda.

La rama 31 continúa con su tendencia a disminuir el número de establecimientos, estimados en el 10.1% del total, lo cual nos conduce a pensar que en ésta, el aumento de la productividad es un hecho real, que se comprueba porque no existe una producción creciente con menos empresas trabajando.

Concluyendo diremos, que la estructura de producción de la estructura de producción de la pequeña industria, ha cambiado durante el período de análisis, de ahí que, mientras en 1975 las ramas preponderantes eran la 31 y 32 (productoras de bienes de consumo), para 1987, serán la 32 y 38 (productoras de bienes de capital) en lo que a número de establecimientos se refiere.

1.1.2. Personal Ocupado

La rama 32, resulta predominante en cuanto a la absorción de mayor número de empleados en el período de análisis: pasando de 6.000 ocupados en 1975 a 11.000 en 1980, pero reduciendo este ritmo de crecimiento para 1987, llegando sólo a 13.000 trabajadores. Con esta irregularidad para generar empleo, se ha convertido en la más participativa respecto al total de ocupados de la pequeña industria.

El por qué de la supremacía de la rama textiles, se encuentra al verificar que también es la más representativa en cuanto

al número de establecimientos. De forma que la tasa siempre creciente de la mano de obra en ella, más que una generación verdadera de puestos de trabajo, se explicaría por un crecimiento en el número de establecimientos.

La rama 31, junto con la 38 representan también un alto número de ocupados. La rama alimenticia, registra tasas de crecimiento netamente positivas de 1975 a 1980, pues pasa de 6.000 a 8.000 ocupados, manteniendo un ritmo similar de 1980 a 1987, llegando en este último año a más de 10.000 ocupados.

La rama 37, sobresale por ser la que menor número de ocupados tiene, y además presente ritmos decrecientes de 1980 a 1987, constituyéndose en la que ocupa menos trabajadores en la pequeña industria, empleando apenas a 244 personas. Es evidente que en esta rama, el grado de tecnificación es elevado porque así lo exige el proceso de producción, debido a que la intensidad en capital ha desplazado al empleo.

Para verificar más objetivamente cuáles son las ramas que realmente absorben mano de obra, usaremos la relación: personal ocupado/número de establecimientos.

La relación: personal ocupado/número de establecimientos, nos indica que es la rama 31 la que tiene los mayores ritmos de crecimiento. En efecto, en 1975 tenía 8 ocupados por establecimiento, mientras que en 1987 llega a tener 20.2, superando con ello ampliamente el promedio de ocupados por establecimiento del total de la pequeña industria, lo que determina que ésta sea la actividad más generadora de empleo del estrato.

Tanto a la rama 35 como a la 34 y a la 36 (en orden descendente), también se las puede catalogar como importantes en la absorción de mano de obra, pues superan el promedio de la pequeña industria en cuanto al número de ocupados por establecimiento. El comportamiento conjunto de estas cuatro ramas nos sugiere la hipótesis, de que éstas resultarían más intensivas en mano de obra que las restantes, o así mismo demostraría el es-

tilo de desarrollo tecnológico en las ramas.

El personal ocupado por establecimiento en las ramas 33, 39 y 32 presenta ritmos decrecientes en el período 1975 a 1980, pero para la etapa siguiente, ya se estabilizan. En 1987 sus valores son los más bajos del estrato, constituyéndose entonces, en las menos absorbedoras de mano de obra del subsector.

Existen dos ramas que sorprenden porque el indicador presenta tasas de crecimiento negativas durante los dos períodos de análisis: la 37 y la 38, en 1975 registraban valores muy altos incluso superiores al promedio, pero sufren una caída vertiginosa hasta 1980, y aún más prominente para 1987, teniendo apenas 9.8 y 9.7 ocupados promedio por establecimiento, respectivamente. El comportamiento presentado por estas dos ramas quizá responde a que el proceso productivo exige una mayor tecnificación, o a que son ramas en las cuales la competencia obliga a incrementar la productividad.

Pese a los ritmos decrecientes o estáticos de cinco de las nueve ramas, la tendencia del promedio del número de ocupados por establecimiento en la pequeña industria es mantener ritmos crecientes, aunque poco significativos, pues pasa de 11.1 ocupados por establecimiento en 1975, a 11.6 en 1980 y alcanza los 12.2 en 1987.

Existe una dispersión mínima de cada rama frente al promedio del estrato, por lo que el lento crecimiento del promedio, nos lleva a pensar que los empresarios de la pequeña industria, se cuidan de elevar el número de ocupados por establecimiento por temor de la formación de los comités de empresas o porque la crisis general afectó a los costos de mano de obra. Afirmaciones que son hipótesis a comprobar.

1.1.3. Producción total

De aquí en adelante, en lo referente a esta va-

riable, y en las restantes, resulta conveniente considerarlas en términos reales (o constantes a precios de 1975), lo que permite apreciar su verdadera evolución, y evitar así las distorsiones inflacionarias.

La rama 31 es líder en la producción de la pequeña industria, tanto en términos corrientes como constantes. Presenta tasas de crecimiento positivas durante los dos períodos de análisis (1975-1980 y 1980-1987), aunque en el segundo, siempre menores debido a la situación de crisis económica generalizada, especialmente en el año 1983 y después tolerando los efectos del mismo.

Es importante destacar que es la única actividad que presenta tasas crecientes tan altas, lo cual resulta sobresaliente ya que supera largamente el promedio de producción de la pequeña industria.

Las restantes ramas presentaron ritmos crecientes sólo hasta 1980 (excepto la rama 39), pero no son tan altos, ni en tasas ni en valores, como los manifestados por la 31, que en 1980 casi alcanza los 2'000.000 de sucres en términos reales.

La mayoría de ramas presenta en el período 1980-1987, ritmos decrecientes, tal es el caso de las ramas 38, 32, 33 (en orden descendente) o a lo sumo ritmos constantes como los presentados por el resto.

El promedio de la producción total de la pequeña industria, en términos reales es creciente en el primer período, aumentando de 716 millones de sucres en 1975, a más de 1.000 millones en 1980. Sin embargo, ya para 1987, los ritmos disminuyen y sólo alcanza una producción similar a la obtenida en el año 1980.

El comportamiento de este último período responde a la crisis que el país afronta a inicios de la década, pues comprime el mercado interno, incidiendo en la producción total.

Esta reducción de la demanda responde al deterioro del poder de compra de la población, provocado por la tendencia decreciente de las remuneraciones reales percibidas en el período, lo cual no permite el acceso de los consumidores a la producción de la pequeña industrias en especial, ya que este estrato, si bien no es el único, al menos es el más importantes en cubrir la demanda del mercado segmentado correspondiente a las mayorías asalariadas.

La producción también se ve influenciada por los costos de los insumos (que tienen un alto componente importado), los que en épocas de crisis tienen precios más elevados, lo cual incide en la elevación de los costos, que no logran ser cubiertos por las pequeñas empresas.

De lo dicho se desprende que la reacción de la pequeña industria (aunque no deliberada), de contraer la producción en proporciones muy pequeñas -pues casi se mantienen los niveles del año 1980- demuestra la capacidad del estrato para no sucumbir fácilmente frente a situaciones económicas críticas, lo que le vale para mantenerse en el mercado. Pese a que incluso el crédito se encuentra restringido en general para el conjunto del subsector.

1.1.4. Valor Agregado

También en el valor agregado, en términos reales, es la rama 31 la que mantiene la supremacía absoluta frente a las restantes, y presenta tasas de crecimiento positivas en los dos períodos, aunque disminuyen su ritmo en el segundo (1980-1987), como respuesta a la crisis. Esto nos lleva a pensar que esta rama es la mayor creadora del valor dentro de la pequeña industria, pues en 1987, llega a aportar con más de 1.100'000.000 de sucres reales (34%) de valor agregado, al producto nacional.

Sólo la rama 36 acompaña a la 31 en los dos períodos, en lo

que a crecimientos positivos se refiere, pero a niveles muy inferiores que los presentados por la rama alimenticia, pues en 1987 sólo alcanza los 274 millones.

Presumimos que el comportamiento positivo del valor agregado de estas dos actividades frente a la crisis económica, supone que el consumo intermedio de ambas es relativamente menor que el valor agregado en relación con su producción, de tal forma que su contribución neta en el proceso de transformación es mayor.

El valor agregado promedio por rama de actividad, manifiesta una misma tendencia, alcanzando la cumbre en 1980 con 415 millones de sucres reales, y decreciendo para 1987 a 376 millones, lo que demuestra que el estrato en esta etapa no logra superar los valores reales del valor agregado alcanzados doce años antes.

Esta reducción del valor agregado, es un hecho cuyo comportamiento al parecer responde a una disminución de las remuneraciones reales, antes que del consumo de capital fijo, del excedente neto de explotación, o de los impuestos indirectos, lo cual dejamos planteado como una interrogante por resolver.

1.1.5. Remuneraciones, Utilidades y Nuevas Inversiones

En términos reales, todas las ramas, con excepción de la rama 37, presentan crecimientos en las remuneraciones reales totales, durante el período 1975-1987. La rama 36 es la que mayores ritmos de crecimiento presenta, aunque es la rama 31 la que registra el mayor volumen de remuneraciones en valores absolutos.

Al bajar el promedio tanto de las remuneraciones totales, como de las remuneraciones por ocupado, a niveles inferiores incluso a los presentados en 1980, se denota claramente que la crisis repercutió con mayor fuerza en sus ocupados, ello

determinó que se deterioren los ingresos de los trabajadores, que son los consumidores potenciales de la producción del subsector, provocando una contracción de la demanda, y por tanto reducción de la producción y de los rendimientos de las empresas pequeño industriales.

En lo que respecta a utilidades, todas las ramas de la pequeña industria presentan crecimiento en sus utilidades reales, durante los doce años de análisis.

Sin embargo, los niveles alcanzados por las utilidades de la rama 31 resultan sorprendentes, pues sobrepasan en 1987 los 1.000'000.000 de sucres reales, quedando muy atrás de ella las ramas restantes. La que le sigue en importancia es la actividad textil, que en este año sólo alcanza los 317 millones de sucres reales de ganancias.

La rama con el menor volumen de utilidades es la 39, que mantiene casi estáticos sus niveles de ganancia que giran alrededor de los 95'000.000 de sucres constantes desde 1973.

Es importante destacar que en todas las ramas (excepto en la 31), los ritmos de crecimiento de la etapa 1975 a 1980, son mayores que los de la fase 1980 a 1987; período claramente influenciado por la contracción económica, que no permitió continuar con las tendencias expansivas de años anteriores.

El promedio del monto de utilidades de la pequeña industria, como del indicador de utilidades por establecimiento es netamente creciente en el período 1975 a 1980, y crece también en la etapa 1980-1987, pero a un ritmo menor. Esto último ciertamente influenciado por el crecimiento tan abultado de las ganancias de la rama 31, pues restándolas se observa que el promedio del estrato en el segundo subperíodo, mantendrá ritmos a lo sumo constantes.

Es imprescindible en este punto señalar que varios factores

han determinado que la pequeña industria haya logrado mantener su tasa de ganancia en el período de contracción económica, entre ellos, el abaratamiento de costos especialmente en lo concerniente a la fuerza de trabajo (menores remuneraciones que en otros sectores), el consumo de materias primas nacionales en lugar de importadas (lo que le evita al estrato, depender de divisas), al igual que a las estrategias de: aumento de precios, mejoras en la calidad e incorporación de publicidad, entre otros.

Pero puede ser más importante para explicar el fenómeno, la oferta a mercados regionales restringidos. En ciertas zonas del país, la pequeña industria es la abastecedora de los principales productos industrializados, con lo cual, mantiene mercados bastante estables y no encuentra competencia de la mediana o gran industria.

Tomando como referencia las nuevas utilidades, debo de manifestar que, en 1975 el mayor monto de nuevas inversiones le correspondían a la rama 31, con 27% del total, siguiéndole en importancia la rama 35 con 21.2% y luego la rama 32 con 19.7%.

La rama que menor volumen de nuevas inversiones registra en ese año, es la 39, con apenas 11 millones de sucres reales.

Para 1987 la rama productora de químicos, alcanza un repunte formidable, llegando en este año a niveles superiores a los 500 millones.

Este inusitado crecimiento de las nuevas inversiones en el período 1980-1987, respondería a una modernización tecnológica creciente, en vista del tipo de procesos productivos que involucra esta actividad, los cuales exigen intensidad en capital. Ello sin embargo no ha dado como resultado incrementos en los rendimientos de la rama, ni en la producción, variables ambas que se han mantenido constantes, aunque también hay que considerar que el advenimiento de la crisis pudo ha -

ber influido en este comportamiento.

Sin embargo, las ramas que sin son capaces de afrontar nuevas inversiones por establecimiento (31, 35 y 34), nos surge la idea de que en períodos críticos probablemente sean las más sólidas en el mercado, y su decrecimiento en las utilidades, podría responder a un comportamiento momentáneo, mientras que esperan a largo plazo, no sólo recuperar posiciones, sino quizá dar un paso adelante, resguardándose en su capacidad instalada.

El hecho de que existan ramas en las cuales las nuevas inversiones tengan una tendencia decreciente, nos lleva a suponer que en ellas existía ya (en períodos anteriores) una capacidad instalada sobrestimada, lo que les permite subsistir sin nuevos gastos en inversión, pues sólo se limitan a utilizar más intensivamente su capacidad instalada ociosa.

Esto último nos enfrenta a otro problema de las pequeñas empresas, cual es el de que, para poner en marcha su capacidad instalada, requieren recursos monetarios (para contratar más mano de obra por ejemplo) que en la mayoría de las empresas del estrato no se consiguen sino sólo a través del crédito. De ahí que muchas de ellas, al no poder acceder a estos recursos, se vean abocadas a mantener esa capacidad instalada sin funcionar, constituyendo esto, más bien un desperdicio de los pocos recursos de los que disponen estos empresarios.

Por otra parte muchos industriales de la pequeña industria, se resisten a incrementar el volumen de inversión porque el mercado reducido no les incentiva a aumentar su cuota de producción, o porque la competencia no les permitiría desarrollarse. Estas dos afirmaciones se suman a las indicadas anteriormente como hipótesis.

1.2. SITUACION ACTUAL DE LAS PRINCIPALES RAMAS EN EL ECUADOR.

Debido a diferente comportamiento y dinámica de cada rama de la pequeña industria, hemos considerado necesario realizar un análisis particular de ellas, buscando con este procedimiento tener una visión global de lo que acontece en cada una y detectar sus principales problemas y tendencias específicas dentro de la pequeña industria.

1.2.1. Análisis y Estudio de cada una de las Ramas Industriales, desde la Rama 31 (Productos alimenticios, bebidas y tabaco, hasta la Rama 39 (Otras industrias manufactureras); desde 1975 a 1987.

1.2.1.1. Para la rama alimentos, bebidas y tabaco, el saldo de los doce años de análisis resulta positivo, en la medida en que todas las variables se han desarrollado con respecto al año 1975. Con la excepción del número de establecimientos, variable que se precipita en una vertiginosa caída.

El crecimiento de las variables revela la dinámica en expansión que demuestra esta rama, lo que al parecer respondería a varios factores:

1.2.1.1.1. Durante el período 1975-1980, los efectos multiplicadores del boom petrolero, que se regaron en toda la economía favorecieron la apertura, y en otros casos, la consolidación de las empresas industriales. Concomitantemente, la rama alimentos, bebidas y tabaco, encontró en ello fuerte asidero para su desarrollo.

Y por otro lado, la política de sustitución de importaciones impulsó en un principio con mayor fuerza, la producción de bienes de consumo, que resultaban de más fácil producción den-

tro de un proceso industrial en la fase de despegue.

1.2.1.1.2. En la etapa posterior de análisis, a partir de 1980, y enfrentando la crisis que se cierne sobre la economía, la rama 31 no reduce drásticamente sus ritmos de crecimiento con relación al período anterior; por el tipo de productos que elabora esta rama, bienes de consumo básico y masivo, que no permiten reducciones de demanda, ni aún en momentos contractivos.

1.2.1.1.3. Para el período 1984-1987, se suma otro factor explicativo, incluso desde el período de gobierno anterior, pero con más énfasis en el actual régimen, cual es la promoción al desarrollo de la Agroindustria a través de mecanismos crediticios, con el objeto de que con ello se aprovechen las ventajas comparativas naturales que ofrece nuestro país. En este punto nos parece importante mencionar que a futuro sería interesante investigar las subramas que se han expandido dentro de la rama 31: si las dedicadas a la exportación, o las dedicadas a cubrir la demanda interna.

1.2.1.2. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero: Rama 32.

La pequeña industria productora de textiles, prendas de vestir e industria del cuero, responde a características similares a las de la rama 31, y sus semejanzas surgen porque las dos producen bienes de consumo básico y masivo. Pero hasta ahí llegan las similitudes. Pues la rama 32 manifiesta un comportamiento bastante diferente al de la rama 31.

La rama 32 se caracteriza por presentar tendencias decrecientes en casi todas las variables de análisis, en la mayoría de las cuales los valores en 1987 son menores a los registrados en 1975. En oposición con los altos niveles de personal ocupado y del número de establecimientos que le hacen ocupar el primer

lugar en la pequeña industria. El crecimiento de las utilidades, a la demanda creciente de estos productos en el mercado.

Sin embargo, si relacionamos personal ocupado con el número de establecimiento, el indicador muestra niveles estáticos de ocupados por empresa en todo el período, de ahí inferimos que en 12 años si bien no se ha aumentado, al menos se mantuvo la misma capacidad de absorción de mano de obra.

Al observar los niveles de producción se verifica que hasta 1980, sobrepasa los 1.000'000.000 de sucres reales, superando así el promedio de la pequeña industria, mientras que a partir de ese año, y hasta 1987, la producción cae a niveles inferiores a los de 1975.

La producción por ocupado, sin embargo, comenzó a descender desde 1975, llegando en 1987 a apenas 69 mil sucres reales por ocupado, lo que devela la baja tecnificación existente.

1.2.1.3. Industria de la madera y productos de la madera: Rama 33.

La industria de la madera y productos de la madera, al igual que la alimenticia es considerada como una Agroindustria.

La rama 33, manifiesta comportamientos similares a los presentados por el conjunto de la pequeña industria, esto es, crecimiento en el período 1975-1980 y disminución de los ritmos o decrecimientos de 1980 a 1987. Debido a esto último básicamente a los efectos de la crisis que azotó al país a inicios de la década. Pese a este decrecimiento o estancamiento de todas las variables, se registra un crecimiento neto si consideramos los valores de 1987 con respecto a los del año base, 1975.

El número de establecimientos se incrementa significativamente, respondiendo en nuestro criterio, más que a las utilidades -que

crecen durante los doce años de análisis-, a que el inversionista que busca colocar su capital responde intuitivamente al llamado de la demanda insatisfecha, lo que le ofrece un espacio a su nueva empresa para actuar en el mercado.

El incremento en el número de unidades productivas se ve correspondido con el aumento de los ocupados en la rama. Sin embargo, el indicador personal ocupado por establecimiento manifiesta otro comportamiento, pues la relación decrece, de 9.6 en 1975 a 8.7 ocupados promedio por empresa en 1987.

La reducción del indicador coincide con la crisis económica, lo que nos sugiere que el efecto de la coyuntura se reflejó en la reducción del número de ocupados por empresa nueva.

Esto último nos conduce a hablar de las nuevas inversiones por ocupado, que han registrado decrecimientos paulatinos en todo el período, llegando a ser en 1987, la rama en la que menos cuesta generar un nuevo puesto de trabajo dentro de la pequeña industria: 2 mil sucres reales. Pese a ello, el decrecimiento del número de ocupados por empresa parecería una contradicción, pero no lo es, si consideramos que en los momentos de crisis (1980 a 1984, especialmente), no hay capacidad de financiar ni aún estos bajos costos para ocupar más mano de obra, por las restricciones estructurales de la economía.

La producción total de la rama maderera en 1987. supera en poco la de 1975, quizá por efectos de la contracción de los niveles de demanda en esta década (situación contradictoria con el crecimiento de la actividad de la construcción), lo que genera incrementos de existencias, y desalienta la producción.

La rama 33 sobresale por ser una de las pocas de la pequeña industria que ha manifestado crecimiento en sus remuneraciones reales por ocupado, siendo del orden del 3.1% en el período 1975-1987. Ello da fe de su capacidad para afrontar los costos de la mano de obra aún frente a coyunturas críticas, sin que

ello repercute sobre la rentabilidad.

En efecto, la utilidad por establecimiento creció en 5.3% en el período de estudios; tasa a la que sin embargo le corresponden valores bajos del indicador, especialmente si lo confrontamos con otras actividades de la pequeña industria y con el promedio del estrato, de lo que inferimos que las otras ramas tienen un mayor grado de acumulación de capital de la maderera.

1.2.1.4. Industria de papel, imprentas y editoriales: Rama 34.

La tendencia de evolución de esta rama industrial es la que se puede comprobar en casi todas las demás, es decir un fuerte desarrollo de 1975 a 1980, que si bien continúa el crecimiento de la mayoría de los indicadores hay una sensible disminución en las tasas para 1987.

El número de establecimientos industriales de pequeña escala dedicados a la actividad, creció moderadamente (15%) de 1975 a 1980 y se mantuvo hasta 1987 invariable (solamente se registra un establecimiento menos en estos siete años); sin embargo, en el personal ocupado se registró un crecimiento proporcionalmente mayor, inclusive de 1980 a 1987, pues en este último año son generadores el 50% más de los puestos de trabajo en relación a 1975, aunque tiene un número de establecimientos 15% más alto.

Aunque la producción total de estos 309 establecimientos en 1987 ha crecido en 7.5% con respecto a la de 1980, se nota una fuerte disminución de ese ritmo, puesto que en 1980 se produjo más del doble que en 1975. Y no sólo esto, sino que el crecimiento de la producción total oculta una disminución del valor agregado (en valores constantes).

Las nuevas inversiones dirigidas a esta actividad industrial

han decaído en 1980, aunque en el lustro anterior habían crecido en 3.8%.

La pequeña industria que se ha desarrollado en esta rama ha tenido que reducir considerablemente las remuneraciones a sus empleados para obtener una producción por ocupado 1.2% más baja que la que se pudo alcanzar en 1980.

1.2.1.5. La industria química: Rama 35.

Las empresas que han sido clasificadas en la rama 35 se dedican a la fabricación de sustancias químicas y derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico. Entre éstas existen algunas subramas que permiten la operación de pequeñas industrias, como las de fabricación de velas, por ejemplo, y otras que, por la tecnología que se requiere incorporar a los procesos productivos o maquinaria y equipo necesarios, se salen de las posibilidades de la pequeña industria, es el caso de las refinerías de petróleo y las fábricas de llantas, para poner ejemplos.

La evolución de la pequeña industria en esta rama es similar a la que se da en la anterior, puesto que se registra un fuerte crecimiento de 1975 a 1980 para luego prácticamente estancarse el desarrollo hasta 1987.

Tenemos así que aunque el número de establecimientos no deja de crecer en los dos períodos, de 1980 a 1987 solamente tiene un incremento del 1.3% frente a un 4.3% anterior. De cierta forma se han reducido los ritmos de crecimiento en lo que concierne a ese indicador.

Correspondiéndose con esto, que el crecimiento del personal ocupado es fuerte (casi 5.3% de 1975 a 1980 y 3.1% hasta 1987). Existe un incremento constante del personal ocupado por este establecimiento, es decir que los ritmos de crecimiento del personal son superiores a los del número de establecimientos (4.0%

en 1975 frente a 3.1% en 1987).

Se puede concluir que a pesar de ciertos indicadores negativos como la producción total, que se redujo de 1980 a 1987 y la utilidad por establecimiento, que solamente creció hasta 1980, descendiendo luego en 1.6% hasta 1987, ha tenido un desarrollo significativo tanto en número de establecimientos como en personal ocupado y ha ganado importancia en lo que tiene que ver con el capital invertido, que se ha multiplicado en casi tres veces de 1980 a 1987.

1.2.1.6. Minerales no metálicos: Rama 36.

Esta rama de la industria clasifica a las empresas dedicadas a la fabricación de objetos de barro, loza y porcelana, vidrio, espejo, baldosa, tejas, cemento, cal, yeso, manufacturas de piedra, estuco, hormigón, en fin, a las unidades productivas dedicadas a la fabricación de productos cuya materia prima es mineral no metálico, normalmente de proveniencia nacional, aunque en algunos casos es necesaria la importación, generalmente de países del Pacto Andino.

La evolución general de la pequeña industria dedicada a este tipo de actividades es de un gran crecimiento desde 1975 a 1980 para luego reducir su dinámica hasta 1987.

Esta tendencia se descubre a través de los indicadores que miden los factores de crecimiento en una industria: la producción total, la utilidad, el consumo intermedio y el valor agregado, el propio número de establecimientos y el personal ocupado por las empresas, indicadores que al relacionarlos entre sí, nos permite concluir que la pequeña industria en este tipo de producción ha logrado subsistir, mejorando la utilización de su capacidad instalada, empleando más gente pero sacrificando la remuneración que percibe cada trabajador.

1.2.1.7. Industrias metálicas básicas: Rama 37

En la rama 37 de la CIIU están agrupadas las empresas dedicadas a la producción de metales base, ferrosos y no ferrosos. En el país no existen minas de minerales ferrosos, ni de metales no ferrosos a excepción del oro y otros metales preciosos, por lo que las empresas de esta rama procesan minerales metálicos importados.

Parecería, sin embargo, que no pueden existir industrias pequeñas en este campo, puesto que los procesos productivos para transformar hierro o acero en bruto a bienes de uso, por ejemplo, requiere de tecnología compleja, grandes inversiones de capital y de empleados.

No obstante, la pequeña industria de la rama se concentra en el procesamiento de metales no ferrosos tales como el cobre, níquel, plomo, zinc, etc. En algunos casos también se procesan productos a partir de los desechos del aluminio.

Se puede suponer, sin embargo, que un porcentaje importante de las industrias clasificadas en esta rama bien pudieran sumarse a la rama 38 dedicada a la fabricación de productos metálicos.

Para 1987 se ha calculado existen a nivel nacional aproximadamente 25 establecimientos dedicados a la actividad. Han tenido una evolución rápida (7.1%) pues de 11 establecimientos en 1975 pasan a constituir 18 en 1980 y el número antes indicado en 1987. Sin embargo, la participación de la rama en el conjunto de la pequeña industria no ha variado del 0.4%.

De lo expuesto es digno de relievase dos aspectos: el empleo, por un lado, y las remuneraciones por otro, son reducidos con la finalidad de mantener el nivel de utilidades. Así mismo, las utilidades, que muestran un crecimiento sostenido en la primera fase, se reducen en la segunda debido a que (a manera

de hipótesis), el incremento del consumo intermedio (a causa del aumento en los precios) exige destinar mayores proporciones del remanente de la producción total e incluso de las utilidades al consumo productivo.

Por lo tanto, se podría señalar, a fin de profundizar, que la rama debido a su escaso desarrollo, tiene dificultades de acumulación de capital. El incremento de costos frente a la producción y el valor agregado constituiría una de las principales causas para explicar la situación de la rama.

Así mismo, parece que la rama no es dinámica en la generación de empleo, sino que muestra incrementos en la producción a través de cierta flexibilidad en cuanto al personal necesario para la producción. De esta forma sería de indagar si se opta por crear menos puestos sustituyendo trabajadores no calificados por técnicos y obreros calificados.

1.2.1.8. Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos: Rama 38.

El desarrollo de la rama 38, en la cual están agrupados los establecimientos que fabrican productos metálicos, maquinaria y equipo, ha sido considerada como un buen indicador del estado de proceso de industrialización. En tanto en cuanto las empresas de rama producen bienes de capital, se ha propuesto que los países latinoamericanos deben de llegar con el modelo sustitutivo de importaciones a lograr el desarrollo pleno de esta actividad.

En la rama ha tenido lugar un importante proceso en el cual aparecen como características relevantes, la asimilación, adaptación y generación de tecnología, debido a la relación entre la capacidad científica y tecnología universitaria y los sectores productivos, en preparación.

Se puede decir además que es el tercer grupo en importancia

luego de las ramas alimenticia y textiles.

Durante el período 1975-1980 se puede apreciar un crecimiento agresivo en todas sus variables. En el período siguiente, 1980 a 1987, es notoria en cambio su declinación.

En lo que se refiere al número de establecimientos, se duplican de 1975 a 1980, pasando de 350 a 765. En el período posterior (1980 a 1987), se frena esa tendencia, pues para el último año se considera existirían 1.040 empresas aproximadamente. A pesar de ello, la participación de la rama en el conjunto del sector de la pequeña industria ha crecido de 11.2% en 1975 al 17.4% en 1980 y a 20.3% en 1987.

Los indicadores nos señalarían la consolidación de una rama vital para el desarrollo industrial a largo plazo.

Lo propio ha sucedido, aunque en menor intensidad, con la evolución del personal ocupado. Los empleados se incrementaron de 4.878 en 1975 a 10.053 en 1987, es decir, los puestos de trabajo se incrementan en 6.2% en 12 años.

No obstante, el personal ocupado por establecimiento ha declinado de 12 a 11 y hasta 10 en los tres años de referencia.

Se puede apreciar como, precisamente en el período de mayor crecimiento (1975-1980), declina el personal ocupado por establecimiento en forma pronunciada, Luego intentaremos una explicación de este fenómeno.

Precisamente a partir de la evolución de la producción total es posible tener una interpretación preliminar del interrogante. En esta variable la rama muestra una evolución muy lenta y poco significativa en relación al resto de grupos de la pequeña industria. Se parte de una producción total de 1.143 millones de sucres en 1975, incrementándose apenas a 1.782 millones en 1980 y declinando a 1.210 millones de sucres en 1987 (0.5% en 12 años).

Algo que torna complejo el análisis de situación de esta rama, es que a pesar de decrecer en la mayoría de las variables económicas, y aún más, pese a la disminución en la producción total por ocupado y la reducción en las utilidades por empresas, las nuevas inversiones realizadas han tenido un crecimiento positivo y constante en los 12 años: pasan de 175 millones de sucres en 1975 a 277 millones en 1980 y a 369 millones en 1987. Obviamente este último dato abre una gran interrogante sobre el estilo de evolución de la rama, lo cual exigiría un análisis más pormenorizado utilizando fuentes directas.

1.2.1.9. Otras industrias manufactureras: Rama 39.

Las empresas agrupadas en la rama 39 son aquellas que producen la siguiente variedad de artículos: joyas, instrumentos musicales, artículos de deportes y atletismo, papel carbón, clichés, estilógrafos, esferográficos, lápices, juguetes y juegos, botones, plumas y flores artificiales, placas de identificación, rótulos, pantallas para lámparas, sellos de metal y caucho, paraguas, etc.

En el período analizado, ha mostrado diferencias con las demás, pues sus tendencias son siempre inversas a las de las otras actividades de la pequeña industria.

Se podría suponer que la industrialización de la década de 1970, en su primer período, debilitó a la pequeña industria de la rama por la instalación de industrias grandes o medianas que le desplazaron temporalmente, pues hay un segundo período en el cual las empresas se habrían readecuado para cubrir la demanda de otro tipo de productos y/o compartir un pequeño segmento del mercado abierto y desarrollado por la mediana o gran industria.

El crecimiento de los establecimientos, aún cuando ha sido positivo, muestra menor dinamismo que las del resto de la pequeña industria. En 1975, se ha calculado existían 75 estableci-

mientos; para 1980 crecieron a 109 y en 1987 constituirían 176 aproximadamente. Se puede notar que de 1980 a 1987 es cuando se crean mayor número de empresas; sin embargo, en los dos períodos el incremento de empresas se mantiene en 7%.

Este comportamiento se podría explicar por el tipo de bienes producidos. En tanto esos artículos son en su mayor parte suntuarios, se estimaría que la prohibición de importaciones de estos artículos y las posteriores dificultades por importar los, dieron renovado impulso a la producción en la rama.

Otro factor explicativo de importancia será el incremento en la producción nacional de oro, lo cual debió haber incidido en una mayor producción de joyas, rubro muy importante dentro de la actividad.

El valor agregado tiene el mismo comportamiento que la producción total. Declina de 1975 a 1980 y sufre incremento de 1980 a 1987, aunque no logra recuperar los niveles de 1975. En 1975 el valor agregado ascendía a 111 millones de sucres; cae a 90 millones en 1980 y vuelve a subir a 108 millones de sucres en 1987.

Así mismo las utilidades por empresas se reducen pero de manera más pronunciada.

De 1.2 millones de sucres en 1975 caen a 572 mil sucres en 1980 y a 540 mil sucres en 1987. Si se hace una comparación entre utilidades por establecimientos y remuneraciones por ocupado, se llegaría a concluir que en las empresas de la rama se produce bajo condiciones negativas si se concuerda que las utilidades son un indicador del estado de las unidades productivas desde el punto de vista empresarial.

Entonces aparece como contradictorio que en el período de expansión de la rama (1980 a 1987), las utilidades se reduzcan a nivel de empresa. Sin embargo, si se observa las utilidades

totales, estas crecieron en el período 1980-1987 hasta superar el valor de 1975. De 95 millones de utilidades en 1975, se sigue a 62 millones en 1980 y a 95 millones en 1987. Por ello se puede afirmar como hipótesis que dentro de la rama existe un reducido número de empresas que mantienen satisfactorios niveles de "rentabilidad", mientras la mayoría se mantiene en niveles de subsistencia.

De los datos expuestos se podría concluir que la rama ve limitada su producción en el período de bonanza de la economía ecuatoriana; podría ser a causa de la competencia como se anotó en un principio, o también, como efecto de que es a partir de la modernización de la estructura económica cuando se va gestando un mercado interno que demanda productos tan específicos como son los producidos por la rama.

Sin embargo de ello, en la fase de despegue de la actividad (1980-1987), por la condición de crisis de la economía ecuatoriana, tal despegue es frenado estructuralmente por problemas tales como la contracción de la demanda interna y también porque al tener un tipo de producción suntuaria, esa demanda estaría entre los límites de la necesidad y el consumo superfluo.

C A P I T U L O I V

1. POLITICA DE FOMENTO DE EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.

1.1. ROL E IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES

1.2. OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

1.3. MEDIDAS ENCAMINADAS AL DESARROLLO INDUSTRIAL Y FOMENTO
DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES.

C A P I T U L O I V

1. POLITICA DE FOMENTO DE EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA INDUS - TRIA.

Este Capítulo, de gran importancia, especialmente en lo que se refiere al incremento de las exportaciones, a su protección e incentivos, está fundamentado en el trabajo de investigación que realizara el Equipo Consultor, integrado por respetables y solventes técnicos y analistas en la materia de Comercio Internacional como son: El Doctor Antonio Terán Salazar, el Señor Ingeniero Galo Montaño, el Doctro Francisco Rosales Ramos, el Economista Jaime Moncayo, el Economista Leopoldo Baez y el Economista Bruno Vinueza; los mismos que, juntamente con técnicos, pertenecientes al Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina (CLADS) de la Universidad de Boston, conformaron la Comisión de Estudios sobre: "Asistencia al Sector Industrial y Artesanal", que se llevó a cabo en el mes de mayo de 1985. Dicho estudio constituye sin lugar a dudas uno de los pocos y valiosos documentos que en este campo sirven como fuente de consulta y orientación para gobernantes, funcionarios y empresarios, toda vez que, proporciona una visión objetiva y real de la situación actual del sector industrial, su desarrollo y proyección al futuro.

1.1.ROL E IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES

En el campo económico, siempre ha sido preocupación de todos los gobiernos, la obtención de divisas a través de la implantación de una buena política de fomento y diversificación de las exportaciones.

En nuestro país existe una alta concentración urbana en las dos principales ciudades de Quito y Guayaquil, cuya producción industrias conjunta alcanza al 80% del valor bruto total. Guayaquil aporta con el 60% de esa producción.

Sin embargo de ello se han dado pasos importantes en la construcción de infraestructura física, en puertos, carreteras, comunicaciones indispensables para crear condiciones deseables que atraigan el interés de los inversionistas, pero aún queda mucho por hacerse en este campo.

Una de las restricciones de la capacidad competitiva ecuatoriana de su industria y que ha afectado tremendamente a las exportaciones ha sido sin duda la falta de una producción uniforme, de alta calidad y, de un volumen tal que propicie una integración vertical entre la producción de esos insumos y la industria.

Se han desarrollado algunos proyectos con esta orientación como los de palma africana y oleaginosas, caucho, té, piretro, marigol, achiote, y otros como plantas medicinales y especies aromáticas. La actividad extractiva y la minería han abastecido de productos para la industria de conservas de frutos del mar, cemento, vidrio, materiales de construcción. Sin embargo en muchos casos la productividad agropecuaria, y la actividad extractiva y minera, no facilita la industrialización de estos productos.

El Ecuador posee la ventaja de una dotación amplia de microclimas que le permite una producción agropecuaria muy diversificada y de una alta especialización.

1.2. OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Los principales objetivos que ha tratado de alcanzar la industrialización del país y por ende la Pequeña Industria, son los siguientes:

- Sustitución de Importaciones.
- Incremento de Exportaciones.
- Generación de empleo.
- Abastecimiento de Bienes Esenciales.

- Racionalización de la Producción,
- Productividad e Incorporación de Nuevas Tecnologías.
- Mejor Utilización de los Recursos Naturales, mediante estímulos e incentivos de carácter selectivo para el establecimiento y ampliación de las industrias manufactureras.

Analicemos brevemente, cada uno de estos objetivos:

1.2.1. Sustitución de Importaciones

A partir del año 1975 se observa un significativo aumento del grado de sustitución de importaciones, fundamentalmente en las ramas de productos alimenticios, vestuario, calzado, madera y muebles. Es mucho menor en los bienes intermedios y de capital que el país estaría en condiciones de producir. El esfuerzo de sustitución selectiva de importaciones continúa siendo un factor válido para el desarrollo del país.

En el ámbito de la política industrial y con el objeto de apoyar este primer objetivo se han adoptado medidas hacia la protección frente a la competencia externa, una de esas medidas ha sido el instrumento necesario, en una primera etapa que se extiende hasta mediados de la década de los setenta, tuvo una orientación fiscalista de captación de recursos para atender las necesidades del Presupuesto del Estado. A partir de las reformas introducidas en el año de 1974, este mecanismo incorpora también criterios de política económica, con tarifas altas para bienes finales que ya son provistos por la producción nacional, y bajas, para bienes de capital y materias primas necesarios principalmente para el sector industrial. Desde 1975 se incorpora un porcentaje de recargo, instaurado por razones cambiarias, que se convierte en una tarifa arancelaria adicional que se aplica a determinados artículos calificados como suntuarios, o no esenciales, que constan en la Lista II anexa al Reglamento a la Ley sobre Cambios Internacionales.

Igualmente, se introduce el procedimiento de los Depósitos Previos, que es un requerimiento tendiente a controlar las importaciones, mediante depósitos monetarios en el Banco Central en todas las importaciones, el cual sirve a su vez como regulador del medio circulante.

1.2.2. Incremento de las Exportaciones

La exportación es una forma de generar disponibilidad de divisas para el país y por lo tanto su promoción se fundamenta en los mismos principios analíticos generales de cualquier producción de divisas: conviene fomentar aquella actividad que produce divisas a un costo doméstico que no supere el precio social de la divisa. En ese sentido, la norma general es exactamente simétrica para el ahorro de divisas por sustitución de importaciones y para la generación de nuevas divisas por la promoción de exportaciones.

1.2.2.1. Principios Generales

Existen dos filosofías principales de concepción de la promoción de exportaciones: aquella basada en la soberanía nacional y aquella basada en el principio del daño.

De acuerdo con el primer principio, que es el de mayor antigüedad histórica, el país que promueve sus exportaciones con incentivos fiscales especiales y logra penetrar en los mercados de un país vecino está ejecutando una agresión económica. Por lo tanto, le compete al país de destino de la mercadería valerse de derechos compensatorios a fin de repeler esa agresión.

Bajo el concepto del daño económico, en cambio, la reacción por medio de derechos compensatorios se justifica solamente en el caso en que las exportaciones promovidas causan daño manifiesto a los productores en el país importador. El primer criterio

inspira la legislación de comercio de los Estados Unidos de Norteamérica y es aplicable a todos los países que no son signatarios del Convenio de Subsidios de Exportación del GATT. El segundo criterio, inspira precisamente ese Convenio de Subsidios, que preve el tratamiento diferencial para países desarrollados y países en desarrollo. Para los últimos, se acepta el uso de instrumentos promocionales a las exportaciones, siempre y cuando sean necesarios para el desarrollo nacional. Desafortunadamente, a pesar de ello, el convenio también estipula que los países importadores pueden imponer condiciones bilaterales para la operatividad de la cláusula de excepción para países en desarrollo cuando éstos exportan a sus países. En consecuencia, la situación de derechos compensatorios en las grandes áreas de comercio como son los Estados Unidos de Norteamérica, la Comunidad Económica Europea y el Japón funciona en base a instrumentos legales complejos y sumamente variados que además se encuentran amparados en prácticas administrativas de tradiciones sumamente dispares.

1.2.2.1.1. Instrumentos Promocionales
Materia de Impuestos Compensatorios.

En términos generales cualquier tratamiento discriminatorio a favor de la exportación da lugar a un impuesto compensatorio, de igual magnitud en el país importador. Ello incluye explícitamente los subsidios a las exportaciones, la financiación a tasa barata, tasas de cambio diferenciales, etc.

La excepción general a este principio la constituye los impuestos cobrados al producto y los impuestos indirectos cobrados a los insumos materialmente incorporados en el producto. En consecuencia, no están sujetos al impuesto compensatorio la devolución de impuestos de venta ni de impuestos al valor agregado, ni los drawbacks de aranceles de aduana cobrados sobre bienes que son insumos importados, ni los impuestos de venta que pue-

dan haber sobre los insumos nacionales. En cambio no están excentos los impuestos a la electricidad que se consume en el proceso productivo, ni tampoco la devolución de los impuestos de importación pagados sobre los bienes de capital.

Cabe señalar, que el criterio de aplicación de derechos compensatorios es más legal que económico. Por lo tanto, varía en la legislación de los distintos países y lo que puede ser un apoyo lícito a las exportaciones a un destino, puede no serlo para otro.

1.2.2.1.2. Implicaciones de Política Económica.

La tendencia a imponer derechos compensatorios en el sistema de comercio internacional ha ido en aumento. Ello implica que para el mediano plazo conviene adoptar una política comercial en la cual la promoción de exportaciones se sustenta principalmente en la tasa de cambio y en la devolución de impuestos indirectos y de valor agregado. Pero ello, como bien sabemos, implica la adopción de devaluaciones compensadas y por lo tanto la reducción de aranceles, la imposición de impuestos a las exportaciones primarias, y probablemente la adopción de una gama de subsidios de importación. Son estos últimos los que significan un particular obstáculo a la adopción de la devaluación perfectamente compensada.

La razón es que, los subsidios a las importaciones son considerados típicamente gastos indeseables del fisco y se encuentran objetados muchas veces por el Fondo Monetario Internacional, que considera que contribuyen a generar déficits fiscales. Pero esta forma de evaluar los efectos fiscales de los subsidios forman parte de una devaluación perfectamente compensada, pues como ya se vio anteriormente, existe una perfecta simetría entre los ingresos y los gastos en ese caso. Lo que sucede es que los subsidios de importación están pagados por adi -

cionales impuestos a las exportaciones, que son la contrapartida de la tasa de cambio más devaluada.

Si a pesar de la realidad de la situación fiscal, resulta imposible operar con subsidios a las importaciones, es posible encontrar otros subsidios más complejos. Estos operan a través de la esterilización del aumento de precios de los alimentos y otras importaciones a través de créditos impositivos que compensen los aumentos de los costos laborales que puedan surgir como consecuencia del aumento de costo de las importaciones a través de la reducción de algunos elementos de costo nacionales que intervienen entre el precio CIF y el precio de venta local, como por ejemplo, los costos de desaduanamiento, transporte y almacenaje. Todos estos son procedimientos ad-hoc que requieren cuidadoso análisis y que pueden ser incluidos en un modelo de simulación del tipo que ha sido usado en este estudio para examinar distintas combinaciones posibles para un nivel deseado de incentivo a la producción industrial nacional.

Resulta claro, entonces, que para el mediano plazo es deseable que el sistema comercial se base en una tasa de cambio relativamente devaluada con restricciones al comercio de importación y promoción de exportaciones relativamente bajos, acompañados por impuestos sustantivos a la exportación tradicional y probablemente por una gama de subsidios a las importaciones, incluidos entre ellos el de los alimentos.

En el corto plazo, la situación será algo distinta. Es un hecho que los impuestos compensatorios recién aparecen a petición de parte, cuando las exportaciones de algún país alcanzan un suficiente volumen como para ser notadas. Ello implica que cuando el exportador es pequeño, es menos probable que tales acciones tengan lugar. Visto desde otro punto de vista, un procedimiento de petición de parte para la imposición de impuestos compensatorios significa un galardón de éxitos al exportador del país en desarrollo pues significa que ha conquistado una parte ya notable del mercado. Al mismo tiempo, es

cierto que la tolerancia para las importaciones de países en desarrollo es sustantivamente diferente en mercados distintos, en consecuencia, es posible tener un volumen muy importante de exportaciones sin tener problemas serios en materia de derechos compensatorios. El caso de Brasil es muy ilustrativo en este sentido, pues comparado con más de diez millones de dólares de exportaciones industriales, promovidos por una amplia gama de instrumentos todos altamente discriminatorios en favor de las exportaciones, tiene un número de procedimientos de derechos compensatorios sorprendentemente pequeño.

Por lo tanto, en el corto plazo conviene operar con incentivos explícitos a las exportaciones, que por su visibilidad interna significan un incentivo claro y definitivo al productor nacional para que incursiones en el mercado de exportación. Paulatinamente, y a medida que las exportaciones no tradicionales se afianzan en estos mercados de exportación, conviene ir sustituyendo el instrumento más general de la tasa de cambio por el instrumento específico de promoción, a través de la adopción sucesiva de pequeñas devaluaciones compensadas. La temporalidad de tales ajustes debe depender de la frecuencia con la cual se enfrenta el Ecuador en casos concretos de institución de derechos compensatorios. De no darse tales fenómenos, no habría razón para variar el mecanismo actual en el corto plazo. En cambio, si se encontrara que hubiera una fuerte tendencia de iniciarse procedimientos de derecho compensatorio, se requeriría acelerar la sustitución de mecanismos de largo plazo por aquel adoptado en el corto plazo.

1.2.2.1.3. Efectos Fiscales de la Promoción de Exportaciones.

La promoción explícita de exportaciones evidentemente significa un desembolso del fisco. El monto de esta erogación depende de la medida en la cual se sustituya el instrumento promocional explícito por la tasa de cambio. Por otra parte, cuando se adopta una devaluación com -

pensada, no sólo se sustituye la tasa de cambio por la promoción de exportaciones sino también se reduce los aranceles de importación, reduciéndose por este concepto los ingresos fiscales. En consecuencia tanto la promoción explícita de exportaciones como su promoción a través de una devaluación compensada tienen efectos fiscales, cuyo análisis se realiza brevemente en los párrafos siguientes.

1.2.2.1.4. Activación y Dividendo Fiscal.

La activación de la economía, implica el aumento de los ingresos laborables y empresariales y por ende el aumento de la masa tributaria. Por consiguiente, la activación económica trae consigo un aumento de los ingresos del fisco.

Por otro lado, la activación económica trae consigo un aumento de la demanda de importaciones; por lo tanto, una activación económica perdurable requiere un aumento paralelo de las exportaciones a fin de mantener equilibrada la balanza de pagos. Si a su vez, este aumento de exportaciones requiere apoyo fiscal, es perfectamente dable aprovechar parte del dividendo fiscal de la activación para promover las exportaciones necesarias para hacer factible la activación misma. Desde este punto de vista, la erogación fiscal que ocasiona la promoción de exportaciones se encontraría financiada por el dividendo fiscal proveniente de la activación.

El mismo ciclo puede describirse comenzando del otro extremo: consideramos un aumento de las exportaciones ocasionado por un incentivo fiscal. Como consecuencia de este aumento de exportaciones habrá un aumento de producción y de ingresos de los trabajadores y empresarios. Estos agentes económicos gastarán sus nuevos ingresos, ya sea en bienes de consumo o bienes de inversión, lo cual a su vez, ocasionará un multiplicador de ingresos y se propagará a través de la economía. En cada etapa

de ingreso y gasto habrá un aumento de masa tributaria y se rendirá al fisco aquellos tributos que le corresponde. En consecuencia, el fisco recibirá un nuevo ingreso causado por el aumento de masa tributaria que a su vez se debe al aumento de actividad económica, que se debe al aumento de exportaciones, y al mismo tiempo a la promoción fiscal dada la inicio. En consecuencia, la erogación fiscal inicial genera a través del multiplicador de comercio exterior un nuevo ingreso fiscal que sirve para financiarlo.

El cálculo de la magnitud del dividendo fiscal de la promoción de exportaciones requiere un modelo macroeconómico cuya confección no ha formado parte de los términos de referencia de esta investigación. Sin embargo, la experiencia de este tipo de cálculo para otros países indican que hay un margen sustancial de maniobra que permite cubrir con el dividendo fiscal la erogación fiscal de la promoción de exportaciones.

1.2.3. Generación de Empleo

El sector manufacturero ha constituido una significativa fuente de ocupación directa principalmente en las zonas urbanas del país. Además, ha dado lugar a la generación de empleo indirecto en la producción de materias primas, en el transporte, en la comercialización y en los servicios en general. El número de personas ocupadas en las industrias ascendió de 32 mil en 1962 a 67 mil en 1974 (con un promedio de 2.900 nuevos empleos por años), y a 126 mil en 1982 (7.900 empleos por año).

En este último período, el empleo industrial directo representó el 16% de las nuevas plazas de trabajo generadas en las ciudades del país: 19% en Quito y Guayaquil, 13% en las cinco principales ciudades intermedias, y el 7% en los demás centros urbanos.

El empleo industrial elevó gradualmente su relación con la po-

blación urbana económicamente activa, del 7% en 1962 al 10% en 1982.

Es conveniente señalar que la artesanía, que usualmente es incluida dentro de la manufactura en las estadísticas de empleo por actividad económica, continúa siendo una fuente muy importante de ocupación, pero con una participación decreciente. En números absolutos, la ocupación en los establecimientos artesanales ha aumentado de 133 a 163 mil personas entre 1962 y 1982, pero en términos relativos, luego de constituir el 81% de la población económicamente activa del sector industrial, al inicio de ese período, representa un 57% en 1982.

1.2.4. Abastecimiento de Bienes Esenciales

El tamaño del mercado interno del Ecuador le impide planear la producción de la industria básica metalúrgica, petroquímica y química, cuyas escalas no son compatibles con ese mercado, pero factible en el mercado andino o latinoamericano, o en el mercado mundial.

Por razones anteriores la industria nacional depende de las importaciones para abastecerse de estos productos básicos e intermedios.

La fabricación de bienes de capital, es un desafío, porque implica la coronación de un proceso de capacitación humana en los campos de la ingeniería de diseño, de la aplicación o creación de tecnología y de la adecuación y competencia frente a la importación tradicional de productos similares. El Ecuador ha obtenido éxitos relativos y ciertos avances en la fabricación de estos bienes, cuyo diseño es relativamente sencillo; así por ejemplo, se fabrica corrientemente productos de tubería y caldería pesada o semipesada para la industria del petróleo u otras aplicaciones. Se ha avanzado en la fabricación con lámina de acero inoxidable y en la de pequeñas herramientas y otros bienes de capital de consumo.

La fabricación de bienes decapital es deseable en la medida que responda a la creación de tecnologías eminentemente convenientes para utilizar las materias primas o insumos nacionales.

En el país no existe todavía una carrera universitaria en diseño industrial, muy necesaria para buscar la originalidad y el funcionalismo de los productos industriales en general.

1.2.5. Racionalización de la producción y productividad.

En el Ecuador no se ha practicado una medición sistemática de la productividad de los factores que concurren a la manufactura. En términos generales, se ha expresado un índice que refleja el valor bruto de la producción a precios corrientes sobre el número de ocupados del sector, o de la rama o subrama industrial. Este índice permite comparar al sector fabril compuesto por la mediana y gran industria, frente al sector de la pequeña industria y artesanía, y otras relaciones macroeconómicas que distinguen a una rama o subrama frente a otra.

Se ha observado en los últimos veinte años, un progresivo incremento de ese índice de productividad, sin embargo para visualizar con mayor precisión el comportamiento de la industria manufacturera, será necesario elaborar estudios de productividad por ramas o subramas, y aún en forma más profunda en cada una de las unidades industriales.

Este tema, por su naturaleza, debería ser abordado por los propios empresarios como uno de los indicadores del progreso de sus empresas.

Revitalizar el interés por el tema de la productividad y de la medición en las industrias es un desafío que compete tanto a los organismos oficiales como a CENDES y CENAPIA, como a las

Cámaras de Industrias, Pequeña Industria y Artesanía.

La concertación y aplicación de programas de mejoramiento de la productividad industrial mejorará las condiciones de calidad, precio y competencia de los productos manufacturados en el Ecuador.

1.2.6. Incorporación de Nuevas Tecnologías

Usualmente la tecnología acompaña a los procesos industriales y a las máquinas y equipos asociados con ellos. El avance en este campo, se observa en la incorporación de nuevas actividades que requieren la aplicación de procesos y técnicas actualizadas, para competir en el mercado interno y en el de exportación. Paralelamente, se ha producido también un adelanto en los sectores tradicionales como la molinería, la industria textil, la conservera, las de bebidas, calzado y cuero, entre otras.

Las universidades y politécnicas han iniciado algunas investigaciones tecnológicas aplicadas a la industria, que en alguna forma contribuyen al conocimiento local de los recursos naturales y a su mejor utilización en la industria. Sin embargo este esfuerzo es aún limitado frente a las necesidades y carece de los recursos financieros suficientes para lograr un impacto más significativo en el país.

Se ha afirmado, con razón, que en el proceso de desarrollo el factor tecnológico muchas veces es más importante que la abundancia y disponibilidad de materias primas o de insumos para la industria. El Japón ha demostrado que este aserto es verdadero.

El desarrollo tecnológico ecuatoriano es modesto y altamente dependiente. En general, los recursos que dedica la industria y el Gobierno a la investigación tecnológica básica y aplicada, son de los más bajos del mundo. Sin embargo, algunos es -

fuerzos de cierta coherencia se han emprendido en ciertas universidades y politécnicas, abordando problemas de aplicación de creación de tecnología, sobre todo en los procesos industriales. La industria a través de sus experiencias, también ha aportado con una contribución modesta.

Es necesario que instituciones creadas para el desarrollo de la ciencia y tecnología, coordinen un esfuerzo integrado y que tanto el Estado como el sector privado dediquen mayores recursos para la investigación aplicada. Conviene reconocer que no se competirá en el mercado internacional de tecnología, pero al menos la aspiración mínima radicaría en conocer mejor y utilizar más eficientemente nuestros propios recursos e ingresos nacionales.

1.2.7. Mejor Utilización de los Recursos Naturales.

La integración vertical es un objetivo altamente deseable para utilizar en forma eficiente los recursos nacionales. Históricamente se ha comprobado que los cuellos de botella en la eficiencia industrial se originan en alta proporción en los sectores primarios de la economía, en donde la producción agropecuaria, extractiva y de pesca, no se ha explotado necesariamente en condiciones de calidad uniforme y a un costo competitivo.

La industria integrada entre la explotación primaria y la transformación manufacturera, revela que la última fase es generalmente más fácil en términos de la adaptación o desarrollo de tecnología y de las inversiones, mientras que la producción primaria requiere para ser competitiva, de altas escalas de producción en condiciones óptimas, que no frecuentemente se ha dado en el país debido a la topografía, a las condiciones ecológicas, a la falta de infraestructura y de tecnología apropiadas.

Por este motivo, es muy importante, construir una infraestructura

tura básica indispensable, así como propiciar la regionalización de las producciones, en función de las condiciones más favorables ecológicas y de infraestructura.

Estudios relativos a la determinación de estas condiciones más favorables son indispensables, junto a la canalización del crédito y a la aplicación de una revolución tecnológica y genética en la producción agropecuaria.

En el campo de los recursos mineros se requiere una actualización y modernización de la Ley de Minas, y una apertura amplia a la exploración en todos los niveles.

Los recursos forestales en el Ecuador son abundantes y ricos pero están sufriendo una inexorable destrucción, sin que esa explotación se vea acompañada por una sistemática reforestación o la determinación de áreas forestales de reserva.

En la Sierra, se ha logrado con algún éxito la reforestación de eucalipto y pino, que debería extenderse en forma amplia por todo el callejón interandino. Para conseguir este objetivo se requiere también la disponibilidad de crédito a largo plazo, además de los estudios correspondientes.

El Ecuador ha demostrado una mayor vocación natural para la producción de alimentos. Las industrias de esta rama se abastecen en gran medida de insumos nacionales aunque se requieren nuevos esfuerzos para sustituir las importaciones de productos oleaginosos, lácteos, trigo y cebada. Las oleaginosas y los lácteos se obtendrán en su totalidad de la producción nacional estimulada mediante políticas de precios y más alta productividad. Otros productos de alto rendimiento en la agricultura tropical se deberán integrar con la industria alimenticia.

Por otro lado, la propia necesidad ha impulsado a la industria nacional en los últimos años a buscar también una cierta integración horizontal. Se observa una mayor incidencia de produc-

tos intermedios y de bienes de capital en el mercado. Esta parece ser una dirección correcta de la política industrial y conviene mantenerla y vigorizarla tanto por el impacto en el valor agregado como en la tecnología.

1.3. MEDIDAS ENCAMINADAS AL DESARROLLO INDUSTRIAL Y FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES.

Las medidas encaminadas al desarrollo industrial son de 4 órdenes: Legal, de Asistencia Técnica, Crediticio-Financiero y de Capacitación. Habiéndome referido ya a los dos primeros, en los Capítulos anteriores, haré referencia al Orden Crediticio-Financiero y al Orden de Capacitación; para ello considero necesario indicar primeramente la situación en la que se encuentra la Pequeña Industria en estos campos, para luego analizar las medidas a tomarse y que estén encaminadas al desarrollo industrial.

1.3.1. De Orden Crediticio y Financiero.

La política de crédito al sector privado de la Pequeña Industria, debe tener el carácter de selectivo.

Adicionalmente a la rentabilidad financiera, debe tomarse en cuenta ciertos criterios para el establecimiento de prioridades en la consecución del crédito estatal para implementación de los proyectos de interés privado; entre los principales criterios se debe considerar aquellos relacionados con la utilización de nuevas tecnologías y mano de obra intensiva, proyectos que se ubiquen fuera de los principales centros industriales del país y propicien un mayor grado de integración industrial, los que procuren un incremento y diversificación de exportaciones, aquellos que utilicen eficientemente su capacidad instalada, los que se ajusten a las normas y requisitos de calidad, establecidos por el INEN; e igualmente, aquellos que promuevan la investigación tecnológica y su aplicación en el proceso productivo.

Por otra parte, para el cumplimiento de estos propósitos el crédito estatal al sector privado industrial se canalizará preferentemente a través de la Corporación Financiera Nacional, la cual establecerá distintas líneas de crédito y las administrará en forma directa, o indirectamente, colocándolas bajo su fideicomiso, a través de la red bancaria y financiera existente. Entre las principales líneas de crédito se encuentra aquella destinada a favorecer en parte las necesidades ingentes de la Pequeña Industria.

Adicionalmente, se debe crear dentro del Banco Nacional de Fomento, una Gerencia especializada para atender exclusivamente los créditos a los pequeños industriales, utilizando el mecanismo de los fondos financieros y otros propios que el Banco asignaría dentro de sus líneas usuales de crédito, así como también de otras fuentes de financiamiento.

De acuerdo a informes de control emitidos por la Supervisión de Créditos por el mecanismo de Fondos Financieros a la Pequeña Industria y Artesanía, a nivel nacional, se han dado los siguientes datos:

1.3.1.1. Operaciones de crédito otorgadas.- Supervisión.

El CENAPIA, a través de sus oficinas regionales y de su oficina matriz en Quito, en 1985, supervisó un total de 1,645 operaciones de crédito con cargo al Mecanismo de Fondos Financieros - Fondo Financiero Industrial - con un monto de 1,601,4 millones de sucres. Del total de operaciones, 1.491 (90.6%) corresponden a empresas existentes, 98 (6%) operaciones de crédito a empresas nuevas y 56 (3.4%) no presentan información. A nivel de montos se observa que el crédito supervisado se ha canalizado por 1.422,4 millones de sucres (6.3%) para las nuevas empresas.

Las provincias que mayor número de operaciones de crédito se han supervisado son: Azuay, Guayas, Tungurahua, Pichincha, Ma-

nabí, que en términos porcentuales representan el 61.5% equivalente a 1.012 créditos. En relación al valor de los créditos otorgados por el mecanismo son las provincias de: Guayas, Pichincha y Azuay, que cubren el 63.7% del valor del crédito, ascendiendo a 1.019,9 millones de sucres, el monto supervisado en las tres provincias.

El promedio nacional del crédito supervisado alcanza la suma de 973.479 sucres; tomando en consideración el promedio nacional, se aprecia que el comportamiento del crédito canalizado por provincias es el siguiente: el crédito concedido en las provincias de Los Ríos y Guayas, supera en dos veces el promedio nacional, mientras que en las provincias de Pichincha y Cotopaxi son ligeramente superiores a la media nacional, las provincias que presentan los más bajos promedios de crédito son: Esmeraldas, Napo, Tungurahua y Chimborazo.

Por ramas de actividad, se observa que tres ramas captan el mayor número de operaciones de crédito y estas son: "textiles, prendas de vestir e industrial de cuero" (39.1%); "productos alimenticios, bebidas y tabaco" (15,7%) y la "industria de la madera y productos de la madera, incluidos muebles" (13.4%), que sumando representan el 68,2 % con respecto al total, el porcentaje restante (31,8%) se distribuye entre las demás ramas de actividad.

Con relación al monto, las dos primeras ramas anotadas anteriormente, absorben el 47,9% del monto global del crédito suministrado por el mecanismo (ver gráfico N° 2). Todas las demás ramas de actividad mantienen índices menores al 10% con excepción de la rama de "productos metálicos, maquinaria y equipos" (14,3%).

El crédito canalizado hacia empresas existentes, según ramas de actividad, mantienen una estructura similar a la descrita en los párrafos anteriores.

En lo que se refiere a las empresas nuevas, en la rama de "productos alimenticios, bebidas y tabaco", la que ha concentrado la mayor cantidad de crédito (52,4%), seguida en importancia por la rama "textiles, prendas de vestir e industrias del cuero" (13,4%).

1.3.1.2. Crédito supervisado según tipo de establecimiento.

Los resultados de las supervisiones de crédito arrojan que el Sistema Financiero Nacional, por intermedio del Mecanismo de Fondos Financieros, realizó 812 operaciones de crédito al estrato artesanal, que en términos porcentuales representa el 49,4 % del crédito supervisado; a la pequeña industria se destinaron 780 operaciones equivalente al 47,4% y la diferencia (53 operaciones, 3,2%) constituyen establecimientos que no registran información.

En cuanto a montos de crédito, la artesanía recibió 234,1 millones de sucres, es decir el 14,6%, mientras que la pequeña industria captó 1.312,6 millones de sucres, representando el 82% del total de crédito.

Realizando una relación de los montos recibidos por los dos estratos, se destaca que la proporción de crédito destinados a la Artesanía es de 1 a 5.6; es decir que por cada sucre que percibe la Artesanía, la pequeña industria recibe 5.6 sucres.

A nivel provincial, las pequeñas industrias beneficiadas del crédito se concentran en dos provincias: Guayas y Pichincha, que absorben el 58.2% del total del crédito canalizado al estrato.

Con relación a la Artesanía, más de la mitad del monto total del crédito (53.0%) se canaliza a través de 3 provincias, que son: Azuay (25,5%), Tungurahua (17,3%) y Manabí (10,2%).

La rama de actividad que capta la mayor cantidad del crédito canalizado a la Artesanía es "textiles, prendas de vestir e industria del cuero" con 50% del total de operaciones de crédito y 42.4% del valor total del crédito; seguida en importancia por la rama "industria de la madera y productos de la madera, incluido "muebles" y "otras industrias manufactureras".

En el estrato de la pequeña industria son las siguientes ramas de producción que absorben los mayores índices: "productos alimenticios, bebidas y tabaco", "textiles, prendas de vestir e industrias de cuero" y "productos metálicos, maquinaria y equipo", que cubre el 60,7 % de las operaciones y c. 62,7% del volumen de crédito canalizado al estrato.

La distribución por estratos y desde el punto de vista de si las empresas son nuevas o existentes, tenemos que de los 812 talleres artesanales, el 92% corresponden a empresas existentes, mientras el 6.3% son empresas nuevas y el 1.7% no proporcionan información. En cambio en los créditos dirigidos hacia las 780 pequeñas industrias, el 92,7% corresponden a empresas existentes, el 5,5% constituyen empresas nuevas y el 1,8 % no presenta información.

1.3.2. De Capacitación

Dentro de este Sub-capítulo, creo que es digno de mencionarse los estudios realizados por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.

La capacitación técnica del sector industrial constituye una tarea prioritaria en el marco de una sana política de desarrollo económico de un país.

La necesidad de formular en Ecuador una política de educación técnica, respecto al mercado de trabajo, se hace imprescindible, debido a que en el país las demandas sociales han operado como principales estimulantes de la expansión de la escolaridad

zación sin responder a las necesidades que genera el crecimiento económico.

En la opinión pública ecuatoriana hay consenso respecto a que el sistema de capacitación profesional es deficiente:

"Los recursos humanos siguen siendo, por su insuficiencia, uno de los puntos más débiles del proceso de desarrollo nacional" (23).

En términos de capacitación profesional, parece evidente que el Ecuador ha hecho menos de lo necesario. Por lo tanto, se ve como un objetivo comúnmente aceptado lograr en el futuro mayor eficiencia en el sistema de capacitación, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Nuestro interés por el sistema de educación técnica en el Ecuador se acentuó al comprobar que esta temática ha sido tratada solo marginalmente, tanto por el sector público como por el privado, en tanto la educación general recibió una mayor atención de ambos. De estos se excluyen, sin embargo, las preocupaciones actuales sobre la reforma del sistema educativo.

El hecho de que tradicionalmente, la educación técnica haya despertado sólo un reducido interés, no es exclusivo del Ecuador; este mismo fenómeno se ha constatado también en los países industrializados, donde el sector público ha demostrado negligencia hacia la capacitación profesional hasta hace muy poco.

La educación técnica fue promovida en América Latina por una agencia de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ya en los años 50, entre los países de temprana industrialización. En el Ecuador, sin embargo, especialmente por el atraso del desarrollo industrial, la capacitación

23/ Diario "Hoy", 29 de Agosto de 1982.

técnica sólo logró implementarse en la mitad de los años 60, con la creación del SECAP, en 1966, el cual comenzó a funcionar recién en 1968.

Aunque con el SECAP se creó una entidad estatal-autónoma de capacitación profesional, a esta todavía no se le asigna toda la importancia que merece. Esta actitud ha originado un déficit cuantitativo y cualitativo de la oferta de la mano de obra calificada en el Ecuador.

Históricamente se puede constatar entre los ecuatorianos una preferencia por los trabajos de oficina y/o profesionales, por su mayor aceptación social, mientras los trabajos manuales tienen poco reconocimiento social.

Las primeras instituciones de formación técnica surgieron en el país a fines del siglo pasado y comienzos del presente. Por ejemplo, los orfanatos capacitaron a los huérfanos en zapatería. Desde el comienzo, la formación técnica para la artesanía y, posteriormente, para la industria, surgió para capacitar a ciertos sectores sociales, especialmente a los marginados: los huérfanos, los hijos de capas sociales bajas, y excepcionalmente a los hijos de la clase media, que no lograron terminar la educación secundaria.

La imagen negativa de la capacitación técnica determinó su reducido desarrollo durante la primera mitad del siglo XX. En 1948, existían sólo dos colegios técnicos importantes: el Central Técnico de Quito y el Simón Bolívar de Guayaquil. El Instituto Politécnico, creado durante la administración de García Moreno, recién logró cierta importancia en los años 40 cuando, durante el Gobierno de Velasco Ibarra, por primera vez empezó a recibir apoyo estatal continuo.

Dicha imagen de la capacitación técnica tendió a modificarse en la prosecución de la movilidad social de comienzos de los años 50, sustituyendo el viejo concepto de la formación profe-

sional por uno nuevo. Este se planteó como objetivo principal, facilitar la movilidad social para la juventud de las capas marginadas hacia posiciones de las capas medias.

Comparando la educación general con la educación técnica, vemos que, mientras la primera ha hecho ya algunos avances en el país, la segunda todavía está retrasada con respecto a las necesidades de la economía.

En general, el sistema educativo del Ecuador progresó en los últimos años, lo que se refleja en una mayor "democratización" del mismo. Esto se visualiza, primero, en la reducción de la tasa de analfabetismo que en el período intercensal 1962-1974 disminuyó de 30.4% a 23.7% y, segundo, en que la población con formación secundaria y superior aumentó de 12.7% a 24.8%, mientras la población con solo instrucción primaria disminuyó de 87.3% a 75.2%.

La considerable expansión de la matrícula secundaria se debe a una mayor movilidad social, alentada por el crecimiento de los establecimientos secundarios, con lo cual se beneficiaron también los estratos sociales bajos. El avance del sistema de educación técnica, en cambio, todavía no muestra grandes éxitos, a pesar de que, en cifras relativas, su crecimiento dentro del sistema escolar ha sido extraordinario, lo que se debe exclusivamente a las bajas cifras absolutas de referencia del año 1962.

Este tipo de desarrollo de la educación ha causado por un lado, una orientación excesiva hacia las profesiones universitarias, mientras que, por otro lado, se carece de obreros calificados, mandos medios y técnicos. El alto grado de profesionalización respecto a las necesidades del país ha conducido a una "proletarización intelectual" de los profesionales, descuidando una buena formación de los trabajadores.

Pese a la democratización de la educación y a la mayor movilidad social, la capacitación técnica todavía ocupa un espacio

limitado, lo que refleja que todavía no ha logrado mayor aceptación social.

Hay consenso, sin embargo, en diversos sectores del Ecuador, en que una buena capacitación técnica es ventajosa, tanto para la industria manufacturera (industria fabril y artesanía) como para el mismo trabajador. A este último le abre las puertas a un mejor salario y una mayor estabilidad en el puesto; mientras que, a la industria, la mano de obra bien formada la garantiza mayor eficiencia y productividad.

También se acepta en principio que la preparación de los recursos humanos deba ser suficiente, cuantitativa y cualitativamente. En otras palabras, que no basta preparar muchísimas personas superficialmente, sino que es importante asegurar un adecuado nivel de conocimientos y habilidades para que la capacitación técnica pueda responder a las necesidades del país. Las discrepancias surgen en torno a cómo lograr el mejoramiento del sistema actual de capacitación. Mientras los empresarios, a través de la Cámara de Industriales de Pichincha, se han expresado a favor de una mayor participación del sector privado en la capacitación, el sector público está impulsando la idea de la creación de un sistema nacional de capacitación, con la conformación de un consejo directivo, donde haya representantes del CONADE, del Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, del Ministerio de Educación y Cultura, del sector empresarial y representantes laborales. El sector laboral organizado, todavía no ha expresado públicamente su posición frente a la capacitación técnica, aunque él constituye uno de sus principales beneficiarios.

La preocupación del Estado de ir hacia la creación de un sistema nacional de capacitación se debe también a la necesidad de superar la actual división de la educación técnica ecuatoriana de dos sectores: el formal y el informal o escolar y no-escolar; lo que impide la formulación de un plan que regule y controle la capacitación técnica, nacional.

Los colegios técnicos (sector formal) están supervisados por el Ministerio de Educación y encuadrados dentro de la educación secundaria, mientras la capacitación informal carece de una supervisión centralizada, dado que está constituido por varios tipos de establecimientos, que dependen de diversas entidades públicas, privadas y eclesiásticas.

La falta de un esquema organizativo coherente para la educación técnica informal dificulta su desarrollo, lo que proyecta graves consecuencias sobre el suministro al mercado de fuerza de trabajo calificada.

1.3.2.1. De capacitación industrial y artesanal

Aunque el surgimiento de la capacitación técnica fue estimulado en América Latina por la Organización Internacional de Trabajo (OIT). La implementación misma fue realizada por esfuerzos nacionales, cuando instituciones de distinta índole crearon centros de formación profesional. Debido a estas iniciativas individuales y no coordinadas, en el Ecuador surgió un sistema de capacitación informal muy disperso y atomizado, que hoy en día requiere de una coordinación capaz de orientarlo.

La necesidad de una formación profesional más generalizada, se hizo presente en el Ecuador recién en la segunda mitad de los años 60, cuando el país comenzó su proceso de industrialización, al compás de la política económica del gobierno militar (1963-1966) y el "boom del petróleo, después de 1972. Así, el 75% de los centros de capacitación investigados surgieron en el período 1966-1982, mientras que sólo el 25% de los centros fueron creados entre 1931 y 1965. Por lo tanto, se puede constatar una alta correlación entre el desarrollo económico y el rápido crecimiento del sistema informal de capacitación industrial-artesanal, en el sentido de que el último ha respondido a las nuevas necesidades de la economía, aunque todavía en forma deficiente.

La influencia del Estado ecuatoriano en la enseñanza técnica informal es decisiva; el 43,3% de los centros analizados son de tipo estatal. Junto al crecimiento industrial, el Estado impulsó el crecimiento de la educación técnica informal. Fue el Estado quien creó el 81% de los centros después de 1965, lo que se explica parcialmente por el surgimiento del SECAP en 1966 y, posteriormente, de sus subcentros, todo lo cual muestra su decidida contribución al desarrollo económico, mediante la formación de recursos humanos.

Sin embargo, hay otros dos sectores que tienen una alta importancia para la configuración del sistema informal, el sector privado y la Iglesia. El sector privado ocupa el segundo lugar con 34.3% de los centros, y la Iglesia el tercero, con casi 18%.

El sector privado y la Iglesia fundaron el 74% y el 67% de sus centros, respectivamente, después de 1965, lo que significa que estos dos sectores se habían preocupado ya antes del auge de la industrialización por la capacitación técnica.

1.3.2.2. Distribución Geográfica de los Centros de Capacitación.

Veamos ahora la distribución de los centros de capacitación en el país. El análisis muestra una relativa alta concentración geográfica. De las 20 provincias ecuatorianas, sólo 11 tienen centros de capacitación industrial artesanal, aún cuando son 16 las provincias que ocupan mano de obra industrial. Esto ya indica una insuficiencia patente de capacitación para la manufactura por parte del sistema informal.

De las 11 provincias, sólo 2 (Pichincha y Guayas) concentran el 46.2% de los centros; las otras provincias que tienen centros en un número significativo son: Los Ríos, Tungurahua, Azuay y Loja.

La alta concentración geográfica de los centros en Quito y Guayaquil, parece confirmar el planteamiento del diario "El Comercio" que dice: "urgencia en las provincias ajenas de capacitación", en cuanto a necesidades de capacitación "pues los afanes de descentralización del crecimiento frecuente chocan con la falta de recursos humanos capacitados".

Esta alta concentración geográfica del sistema informal de capacitación tiene una alta correlación con la estructura económica del país y, en particular, con la distribución geográfica de la mano de obra ocupada en la manufactura.

La alta concentración geográfica de los centros de capacitación de Pichincha y Guayas corresponde también a la de la mano de obra manufacturera (42.6 y 78.7, respectivamente); sin embargo, está más concentrada la mano de obra que los centros, especialmente en la Provincia del Guayas. La Provincia de Los ríos sigue en tercer lugar en cuanto a centros de capacitación, aunque en términos de ocupación industrial está sólo en el décimo lugar; esto explica también la migración fuerte de los capacitados en Los Ríos hacia Guayas, según datos obtenidos por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.

Tungurahua, Loja y Azuay son centros geográficos donde alcanza alta importancia la capacitación técnica informal, lo que se correlaciona con la importante ocupación industrial en estas provincias, y también con el hecho de que éstas facilitan mano de obra a las provincias vecinas.

La concentración geográfica de los centros de capacitación no sólo es alta a nivel provincial, sino que también a nivel cantonal. En algunas provincias, los centros están localizados exclusivamente en las capitales provinciales, como en Manabí, Azuay, Tungurahua, Chimborazo, Esmeraldas.

En otras provincias, la concentración es menos fuerte; sin em-

bargo, casi siempre más de 2/3 de los centros están localizados en la capital provincial, debido a que allí se concentra la mayoría de los puestos de trabajo. (Ver cuadro N° 2).

CUADRO N° 2

DISTRIBUCION DE LOS CENTROS DE CAPACITACION TECNICA-INDUSTRIAL Y
OCUPACION MANUFACTURERA POR PROVINCIAS

PROVINCIA	NUMERO DE CENTROS	%	NUMERO DE OCUPADOS	%
Carchi	0	0	197	0.24
Imbabura	3	4.5	1.272	1.57
Pichincha	16	23.8	30.056	37.20
Tungurahua	6	8.9	773	0.95
Cotopaxi	0	0	1.051	1.30
Chimborazo	3	4.5	1.623	2.01
Azuay	5	7.5	3.726	4.61
Cañar	0	0	2.450	3.03
Loja	5	7.5	434	0.54
El Oro	2	3.0	426	0.52
Los Ríos	7	10.4	653	0.81
Guayas	15	22.4	33.547	41.52
Manabí	2	3.0	3.443	4.26
Esmeraldas	3	4.5	1.032	1.28
Pastaza	0	0	82	0.10
Morona	0	0	39	0.06
T O T A L:	67	100,0	80.804	100.00

FUENTE: DIAGNOSTICO ECONOMICO INDUSTRIAL -FLACSO- julio 1980.

C A P I T U L O V

1. ESTRATEGIA DE COMERCIO INTERNACIONAL PARA LAS EXPORTACIONES

1.1. REQUERIMIENTOS DE MERCADOS EXTERNOS

1.2. PROYECTOS DE EXPORTACION

C A P Í T U L O V

1. ESTRATEGIA DE COMERCIO INTERNACIONAL PARA LAS EXPORTACIONES

En el presente Capítulo, concerniente a la Estrategia del Comercio Internacional, me voy a referir a dos aspectos principales que lo conforman: Requerimientos de Mercados Externos y Proyectos de Exportación; aspectos éstos que fueron expuestos y analizados en un Seminario sobre "Promoción de Exportaciones", al que tuve la oportunidad de asistir y que fuera organizado por la Corporación Financiera Nacional CFN en el año 1985, con el objeto de sentar normas básicas e incentivar a los empresarios exportadores hacia su aplicación. Dichos principios básicos de Comercio Exterior fueron emitidos en base a los conocimientos y experiencias de las distinguidas personalidades en este campo, como son: el Doctor Juan Luis Calaiacovo y el Doctor Antonio Aseef, Director y profesor, respectivamente de CICOM (Centro Interamericano de Comercialización).

La exposición realizada sobre estos aspectos por los conferencistas invitados, así como el estudio y análisis que hicieron los invitados al Seminario, guardan relación con el presente Capítulo, que lo considero de suma importancia y utilidad, especialmente para los empresarios exportadores.

El concepto de estrategia y política de negocios, como un concepto global, adquiere una expresión de necesidad mayor en las empresas que operan en los mercados externos, por las diferencias de condiciones que los mismos ofrecen.

Las empresas multinacionales hacen uso fundamental del mismo para plantear sus acciones.

La formulación de una estrategia comprende:

- Especificación de objetivos generales.
- Planificación a largo plazo.

- Especificación del carácter de la compañía.
- Especificación del tipo de negocio en que operará.
- Establecimiento de una imagen.

La comercialización históricamente, ha sido una de las disciplinas olvidadas por los economistas y empresarios, a pesar de que los gastos ocasionados por ella representan en muchos productos más del 50% del precio pagado por el consumidor final, siendo mayor en los productos importados. Recién a partir de 1940 se puede observar cierta preocupación por parte de las empresas en el área de comercialización. Hasta ahí la filosofía dominante consistía en producir el mismo artículo a menores costos.

El énfasis estaba en la producción y todas las investigaciones tenían como objetivo mejorar la productividad, en la búsqueda de precios más bajos, como única alternativa para obtener ventajas competitivas.

Los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, dieron lugar a un enfoque diferente, en donde el consumidor comenzó a tener importancia y la empresa se orientó hacia el mercado. Esta nueva ideología, dio lugar a la aparición de nuevos productos y nuevas aplicaciones. Temas como envases, diseños, canales de distribución, propaganda, pasaron a ser relevantes.

Actualmente, la comercialización determina los ajustes que debe realizar la empresa para adaptarse a los intereses de los consumidores, cambiando la idea de que el consumidor debía ajustarse a los intereses de la empresa.

La comercialización adquirió un lugar significativo en las grandes empresas, pero sigue siendo el área más atrasada en las economías de los países en desarrollo, aún cuando existe mayor preocupación.

1.1. REQUERIMIENTOS DE MERCADOS EXTERNOS

Cualquier país que piense embarcarse en una estrategia de desarrollo de exportaciones es necesario que monte un sistema de inteligencia comercial que le permita conocer permanentemente las oportunidades que surjan en los diferentes mercados. Generalmente con el sistema oficial de agregados comerciales se obtienen informaciones regulares sobre oportunidades de mercados, así como se elaboran estudios para productos específicos. La información proporcionada por los agregados comerciales, siendo acumulada, clasificada y analizada, permite obtener perfiles de mercados y perfiles de productos, donde se debería indicar claramente las oportunidades y restricciones. Esta fuente importante de información puede ser complementada con datos proporcionados por cámaras, bancos y empresas consultoras. Posteriormente las empresas que teniendo acceso a esta información decidan formular un proyecto de exportación, deberán obviamente recabar información más específica.

A pesar de que ya han transcurrido aproximadamente 20 años desde que la mayoría de los países de América Latina han adoptado una estrategia de fomento a las exportaciones no tradicionales, todavía es necesario que los gobiernos y las empresas perfeccionen sus mecanismos operacionales para tener éxito en la implementación de dicha estrategia. Si bien se aprendió mucho ese período, aún subsisten dudas, debido a la dificultad de la prueba empírica sobre tópicos tales como: el efecto que produce cada instrumento de fomento sobre la actitud y el comportamiento de las empresas, los motivos por los cuales una empresa se interesa por exportar y los mecanismos decisorios internos que llevan a las empresas a realizar la función de exportación de cierta manera.

También existe la impresión de que hay un gran número de empresas registradas como exportadoras, que representan una fuerte discontinuidad en la actividad exportadora, dando la sensación de que no existe en las mismas una percepción de

los mercados externos, como algo permanente y de importancia para el desarrollo comercial de la empresa. Queda la impresión también que en muchas de esas empresas, la actitud hacia los mercados externos es pasiva y que no hay un proceso de búsqueda de oportunidades.

El objetivo principal de este Capítulo, entre otros, consiste en alertar a las empresas exportadoras o con interés por hacerlo, sobre la necesidad de percibir los mercados externos, como mercados que hay que cultivarlos y desarrollarlos, siendo necesario para ello un pensamiento estratégico. No es suficiente que la empresa piense en una operación comercial aislada, es necesario que piense en el largo plazo, y que se formule un programa comercial, donde vayan dándose los pasos que previamente han sido planeados. Hay decisiones que son fundamentales para el éxito de una misión con esta óptica, tales como: la selección de los mercados apropiados, la correcta identificación de oportunidades, la acomodación de la oferta de la empresa a las características del mercado, y finalmente la capacidad de autoevaluación que permita ir corrigiendo el rumbo trazado.

Dentro de este contexto es de mi interés incentivar y concientizar a nuestros empresarios en el campo de la exportación, sentando primeramente las bases y conocimientos teóricos especialmente a lo que se refiere a Selección de Mercados y Proyectos de Exportación, como bases fundamentales de la Estrategia del Comercio Internacional, para luego aplicar dichos conocimientos en nuestro país, para llevar adelante el Fomento de las Exportaciones.

La empresa que decide desarrollarse en base a una experiencia internacional, enfrenta numerosas decisiones, algunas de las cuales son similares a su actuación en el mercado interno, en tanto que otras adquieren particularidades específicas. La empresa se enfrenta con el problema de identificar y seleccionar mercados, conocer las características intrínsecas de los mismos: hábitos, preferencias, tendencias, etc., de los consumi-

dores; características de la competencia, nivel de regulación y barreras para entrar, etc.

La comercialización internacional podría definirse como el estudio y desarrollo de los mercados externos. Así habría dos fases:

- Fase de estudio.
- Fase de acción u operación en ese mercado.

La fase de estudio, permite identificar los elementos necesarios para definir un programa de acción eficiente. En la ausencia de esta primera fase, el programa de acción, se definiría en una base intuitiva y el proceso de aprendizaje sería por ensayo y error. La fase de estudio, aunque implica un costo, permite eliminar incertidumbre y consecuentemente disminuir el riesgo de error en la definición y operación de la segunda fase. Así la inversión de recursos en esta fase, debe ser función del valor y costo de la información que se obtenga y consecuentemente del nivel de incertidumbre que se elimina.

Muchas empresas por razones de economía o de ignorancia parten de la hipótesis de la homogeneidad relativa de los mercados internacionales, en consecuencia razonan: la experiencia de comercialización en el mercado doméstico es perfectamente transferible o es la alternativa más eficiente.

Lo cierto es que cada mercado (definido aquí como un país), presenta particularidades que obligan a una adecuación de la estrategia de comercialización a ese caso particular. También es cierto que las diferencias son de grado, siendo en algunos casos la experiencia doméstica bastante eficiente en otro mercado.

Por otro lado, algunas empresas que salen al campo internacional, no lo hacen con un sentido estratégico, es decir no perciben los mercados externos como componentes básicos en la es-

trategia de desarrollo organizacional. Simplemente perciben los mercados externos como algo coyuntural o complementario a las actividades domésticas. En este caso la empresa demuestra interés por operaciones o negocios aislados y no por vínculos comerciales de largo plazo.

Desde un punto de vista macroeconómico, si este enfoque es el que predomina en las empresas que se internacionalizan, se producen un comportamiento aleatorio y errático en la pauta de comercio internacional del país en cuestión. Habiendo un programa sistemático de importaciones, y consecuentemente una necesidad programada de divisas, el comportamiento definido anteriormente es peligroso.

Nuestro caso, donde todos los gobiernos de turno están empeñados en una política de promoción de exportaciones, existen acciones concretas del sector público para inducir a las empresas a que se internacionalicen, principalmente vía exportación. Es observable en todas las empresas que se internacionalizan, una mezcla de las actitudes apuntadas. A través de los instrumentos de política fiscal y financiera se procura expandir ese universo, así como darle a esa internacionalización un carácter permanente.

1.1.1. Selección del Mercado a Desarrollar

Dentro del universo de mercados existentes, es posible razonar que desde el punto de vista teórico existiría un determinado país. Siguiendo el mismo argumento sería posible establecer un ranking dentro del universo de mercados, en función del grado de preferencia para esa empresa. Como el concepto de mercado (población viviendo dentro de un espacio geográfico) con cierto poder adquisitivo y con un esquema de necesidades, de deseos y preferencias, es dinámico. También ese ranking tendría una característica dinámica, pudiendo provocar mudanzas en los mercados escogidos por la firma. Lo que se observa en la práctica es que también la empresa cambia, procurando adaptarse a la dinámica de los mercados original -

mente escogidos. Así, teóricamente se daría una sociedad: empresa-mercado, que evolucionaría paralelamente.

Posiblemente la decisión de seleccionar un mercado, sea una de las más importantes por sus repercusiones en posteriores decisiones, como también la más complicada por el sinnúmero de elementos que deben considerarse. Numerosos estudios han procurado desarrollar modelos normativos que permitan sistematizar y simplificar la decisión de seleccionar un mercado externo, lo cual ha redundado en evidentes beneficios para la empresa.

La decisión de seleccionar un mercado, debería estar basada en un análisis profundo de las características actuales y potenciales del mismo. Como se mencionó anteriormente, este estudio tiene un costo y muchas empresas no están dispuestas a incurrirlo, inclusive en algunos casos por falta efectiva de recursos.

Dentro de la política de muchos gobiernos, de promover la internacionalización de sus empresas como una medida de mayor dimensionamiento de sus mercados, modernización y generación de divisas, están facilitando la decisión de selección de mercados, mediante estudios de mercados, efectuados por oficinas especializadas del gobierno. En otros casos, en lugar de promover estudios gratuitos, los potenciales exportadores pueden conseguir del gobierno financiamiento, en condiciones ventajosas para llevar a cabo estudios necesarios para tal fin. Inclusive en algunos casos, si el estudio revela que no es factible escoger ese mercado, los gastos incurridos, que serían costos hundidos para futuras decisiones, son absorbidos parcialmente por el gobierno, compartiendo así el riesgo con el empresario.

Otras empresas, usan modelos extremadamente simplificados en la selección, usando una o dos variables como relevantes, por ejemplo: proximidad. También otras usan inteligentemente la experiencia de empresas competidoras que ya pasaron por este

proceso de decisión. Finalmente está el grupo de empresas que operan con el sistema de ensayo y error. Así, efectúan experiencias reducidas con un mercado y en función de los resultados proceden a una evolución mayor o lo abandonan.

A título de ejemplo, se adjunta un ejercicio simplificado de selección de mercados, donde podrá apreciarse en forma práctica la decisión de escoger un mercado y los factores que intervienen para su determinación.

1.1.1.1. Evaluación de las Características Actuales y Potenciales.

Esta etapa y la anteriormente descrita, son indudablemente simultáneas y complementarias y se separan solamente para fines explicativos. Así la esencia de la selección de un mercado como decisión terminal, es su evaluación.

En la práctica, el proceso de análisis y evaluación de un mercado es un proceso continuado, que se extiende a la vida operativa de la empresa en ese mercado, Y es, este conocimiento profundo del mercado, probablemente el arma más poderosa con que cuenta una empresa dentro de su estrategia competitiva. Esta falta de conocimiento es también el principal elemento inhibitor para nuevas empresas que quieren entrar. Un conocido experto de marketing llegaba a comentar:

"En materia de análisis de mercados no existe nada que pueda calificarse como obvio. Todo requiere un test de verificación". (25)

Dentro del concepto de mercado, anotado anteriormente, existen dos componentes que son de relativa facilidad evaluativa y que son: población e ingreso. El otro elemento, que es el comportamiento de compra de esa población es más difícil de caracterizar y requiere de fuentes de información e instrumental analítico más complicado. A medida que el mercado a analizarse es

(25) Calaracovo Luis y Aseef Antonio, "Proyectos de Exportación", página 10.

más revolucionado, es factible encontrar bastante información de este tipo de fuentes secundarias.

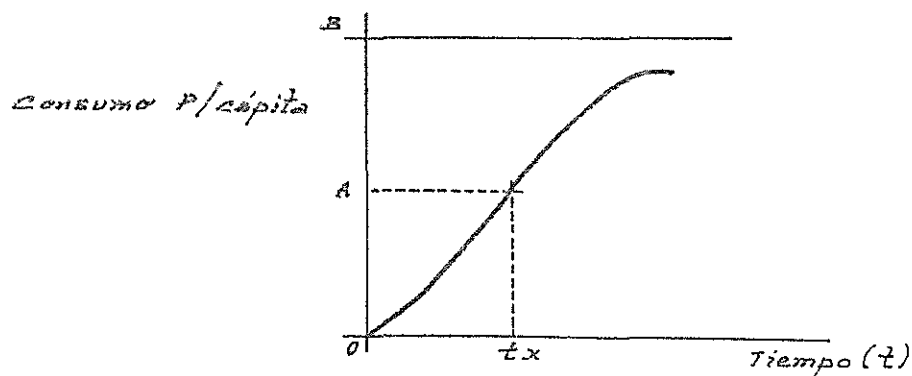
Los datos de población e ingreso para ser útiles deben ser clasificados en base a criterios relevantes que afecten la conducta como consumidor.

Con relación al componente, comportamiento de compra, es necesario, saber quién compra, cuándo, cómo, dónde y por qué compra. La obtención de esta información es normalmente realizada a través de investigaciones directas o sea el uso de fuentes primarias, aunque en algunas ocasiones las asociaciones o cámaras sectoriales realizan estos tipos de estudios para sus asociados.

Esta información es relevante para describir el comportamiento y motivos de compras actuales. Quizás más importante sea conocer las necesidades insatisfechas y cuáles serían los mecanismos necesarios para atenderlas. Muchas veces con pequeñas modificaciones en las políticas de mercadeo se consigue inducir a nuevos segmentos a comprar.

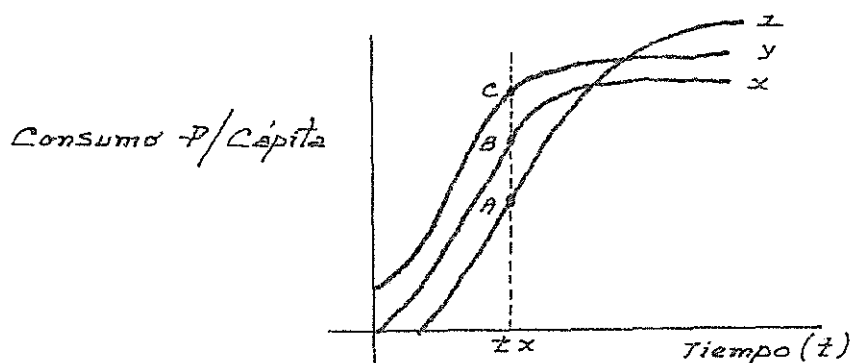
Si bien cada mercado, como se indicó, presenta sus hábitos de consumo particulares, siempre es factible establecer comparaciones. Esto es particularmente útil en el caso de estimaciones de potencial de mercados.

Teóricamente, todo mercado tendría un punto de saturación, aunque se removiesen barreras tales como niveles de ingresos, limitaciones de gustos, disponibilidad de variedades, etc.



Así, el mercado X escogido para análisis, puede presentar en el momento T_x un nivel de consumo igual a A, pero se sabe que el potencial absoluto de ese mercado viene medido por el consumo per cápita igual a B. Ese potencial sería realizable si se eliminasen las barreras al consumo.

Cada mercado tendría así una función de consumo, de manera que en un gráfico podrían compararse varios mercados, juntando una familia de funciones de consumo.



Así en el momento t_x , verificamos que en los mercados x, y, z, los consumos per cápita son iguales a B, C y A respectivamente. También podría agregarse la estimación del potencial absoluto en cada uno.

Este gráfico es sumamente importante, porque ubica cada mercado en relación a su potencial, indicándonos la distancia al punto de saturación. Desde el punto de vista de una política de mercado el nivel de esfuerzo necesario para conseguir ventas adicionales tiene una relación directa con el punto donde nos encontramos en la función de ventas. Esto es fácilmente perceptible por la forma de la función del gráfico. Así, pasando del punto de inflexión las ventas crecen a través del tiempo a una tasa decreciente.

Finalmente, como un componente importante dentro de la evaluación del mercado está la característica de la competencia (estructura, políticas) y el grado y tipo de regulación del gobierno a las operaciones internacionales.

1.1.2. Definición Estratégica de Penetración de Mercados.

Una vez que la empresa ha evaluado y seleccionado los mercados externos donde desea operar, debe definir cuál es el mecanismo de penetración que la empresa empleará. Existen diferentes alternativas y la más conveniente será en función del riesgo y del potencial de cada mercado escogido. También en la selección de estrategias existen limitaciones de parte de la empresa como ser sus recursos financieros y las políticas específicas de los países. De todas maneras existiría idealmente una combinación óptima entre mercado y estrategia de penetración.

En la práctica se observa una actitud conservadora en las decisiones empresariales de este tipo, y las empresas procuran asumir inicialmente el menor riesgo posible. Luego de hacer algunas experiencias concretas aumentan el grado de compromiso. Así hoy, se observan numerosos flujos de inversión internacional, que han sido históricamente precedidos por flujos de comercio. Así las exportaciones serían mecanismos de experimentación en el desarrollo de mercados externos que requieren mecanismos de penetración, basados en inversiones desde un punto de vista de optimización. Esa evidencia empírica debe ser también interpretada la luz de que las oportunidades de mercados son dinámicas y desde el punto de vista de la optimización, las exportaciones (menor grado de riesgo) pueden preceder a las inversiones. También esa misma dinámica puede implicar un proceso inverso, es decir de retirada gradual de un mercado.

Finalmente ese proceso secuencial de exportación-inversión puede interpretarse como una acción inteligente debido a las incertidumbres no eliminadas en la fase de evaluación.

Los mecanismos de penetración teóricamente disponibles serían:

- Exportación, usando para ello una de las varias alternati -

vas disponibles entre exportaciones directas e indirectas. Aquí también cada alternativa implica un nivel de riesgo diferente.

- Venta de derechos de fabricación y/o marca comercial cobrando por ello una regalía.
- Establecimiento de una asociación con otra empresa de ese mercado. Aquí, dentro del argumento que se viene siguiendo, puede haber diferentes composiciones de capital y administración.
- Establecimiento de una filial 100% de capital propio.

Con el propósito de que se verifique en forma práctica el esquema conceptual desarrollado se adjunta un ejercicio de estrategia de penetración de mercados.

1.1.3. Fijación de Objetivos de Mercado

Este es uno de los componentes más importantes dentro de la estrategia de mercadeo internacional. La empresa debe establecer con la mayor objetividad posible metas específicas que desea alcanzar dentro del nuevo mercado. Estos objetivos definidos en forma operacional van a permitir todo el trabajo de auditoría operativa posterior, así como definir el nivel de esfuerzo necesario y los recursos a destinarse a la mezcla comercial.

Los cuatro parámetros básicos que guían a una empresa al escoger un nuevo mercado son: rentabilidad, desarrollo de ventas, estabilidad frente a cambios ambientales y flexibilidad operacional. Cada uno de estos elementos tendrá un peso relativo en la estrategia de comercialización de la firma.

Generalmente en un comienzo la empresa está interesada más en imponer su producto en el mercado, es decir conseguir una buena porción del mercado, aunque esto pueda afectar la rentabi -

lidad. Una vez que el producto y la empresa tengan una participación expresiva en el mercado, entonces se podrá obtener un precio que permita derivar una rentabilidad razonable. También puede ser que simplemente esto permita mejorar los lucros en la casa matriz, por el aumento de su escala de operaciones. Puede por último ser, que interese ese mercado solamente por razones de estabilidad o flexibilidad como se apuntó anteriormente.

Si la empresa está procurando obtener participación de mercado sus objetivos de ventas podrían establecerse así:

- primer año - 2% del mercado.
- segundo año - 4% del mercado.
- tercer año - 6% del mercado.
- cuarto año - 7% del mercado.
- quinto año - 8% del mercado.

Con estos elementos objetivos establecidos y con el conocimiento de la conducta de los consumidores, la empresa puede diseñar su estrategia comercial.

1.1.3.1. Diseño Mezcla Comercial

A través de la estrategia de mercado se procura posicionar un producto dentro de un mercado escogido. Así la acción de la empresa debe mostrar una gran coherencia, movilizandó en forma armónica las variables comerciales de que dispone, lo que en última instancia va a acarrear una imagen unívoca del producto en la mente del consumidor.

El conjunto de variable que maneja el gerente de mercadeo se conoce como mezcla comercial. Incluiríamos así elementos tales elementos como:

- Precio del Producto

Se deben fijar políticas de precios para toda la línea para

diferentes zonas, descuentos por cantidad y forma de pago, para diferentes niveles, el canal, etc.

- Producto

Características funcionales y psicológicas, calidad del material empleado, tamaños, envase y embalaje, marca comercial, servicio técnico, obsolescencia, modificaciones técnicas, etc.

- Promoción

Tipo de instrumentos. Mensajes, Horarios, Frecuencia, Presupuesto.

- Canales de Comercialización

Distribución directa o indirecta, canal exclusivo o no, funciones de los intermediarios, tipo de intermediarios, etc.

- Servicio de Apoyo Comercial

Transporte de la mercancía, stock y almacenamiento, servicio post-venta.

Todos estos elementos están interligados en una relación simbiótica. La manipulación simultánea de estos elementos debe permitir la obtención de los objetivos trazados.

1.1.4. Evaluación de Resultados

Periódicamente la empresa debe realizar un cotejo entre los objetivos definidos y los resultados obtenidos.

Desde el punto de vista de una sana administración cualquier diferencia debería ser explicada.

Si los resultados, por ejemplo, en materia de ventas estuvieron por debajo de los objetivos, caben cuatro hipótesis para ex -

plicar la performance:

- Los objetivos fueron demasiado ambiciosos.
- Las políticas comerciales fueron erróneamente trazadas.
- Las áreas operativas implementaron erróneamente las políticas, o
- Elementos ambientales desfavorables y de naturaleza coyuntural aparecieron.

La auditoría operativa permitirá entonces analizar estas hipótesis y definir responsabilidades. Si fuera necesario se procederá a un replanteo de objetivos y/o de la mezcla comercial.

A medida que el tiempo transcurre y la empresa se familiariza con el mercado, todo este proceso se va realizando en una forma más perfecta.

1.2. PROYECTOS DE EXPORTACION

Un proyecto de exportación es la justificación técnico-económica de que una actividad de exportación, que se pretende encarar, satisface los objetivos trazados por una institución, objetivos éstos que pueden referirse a rentabilidad, crecimiento y/o diversificación.

Las situaciones en las que justifica la preparación de un proyecto de exportación son:

- Empresa productora en marcha que desea aumentar las ventas de los productos que actualmente produce: a) posee capacidad ociosa, ó b) no posee capacidad ociosa, siendo necesario un aumento de capacidad instalada.
- Empresa productora en marcha que desea aumentar las ventas introduciendo nuevas líneas de productos. La producción de estos productos puede tecnológicamente a) aprovechar la tec -

nología empleada para otras líneas, ó b) ser tecnológicamente diferente, requiriendo inversión en nuevos equipos.

- Empresa productora nueva que tiene que montar una fábrica donde una parcela o la totalidad de las ventas se destinarán al mercado externo.
- Empresa productora en marcha que opera en el mercado interno y que desea redireccionar sus ventas debido a una perspectiva negativa de ese mercado o a una estrategia de diversificación.
- Empresa comercial, que desea desarrollar un nuevo mercado con sus actuales productos o introducir un nuevo producto en sus mercados tradicionales o en nuevos mercados.

Las entidades interesadas en la preparación de dichos proyectos son:

- Institución del gobierno que administre un sistema de incentivos de naturaleza fiscal para las operaciones de exportación.
- Banco oficial o privado que financie operaciones de exportación ya sea con recursos propios o de repase, captados en el país o en el exterior.
- Empresa exportadora interesada en conocer la viabilidad de una idea.
- Institución del gobierno que suministre asistencia técnica a empresas interesadas en exportar.

1.2.1. Fases de un Proyecto de Exportación

Un Proyecto de Exportación, contempla:

- Identificación de Proyectos

- Formulación y Análisis de Proyectos.
- Evaluación de Proyectos.
- Implementación de Proyectos.

1.2.1.1. Identificación de Proyectos de Exportación.

Consiste en individualizar dentro del universo de oportunidades existentes en los mercados externos, aquellas que aparentemente podrían ser aprovechadas por la estructura productiva o comercial de un país. Este proceso de individualización se basará en un conocimiento previo o simultáneo de la oferta exportable y las restricciones que se presentan.

La promoción de las exportaciones no tradicionales como un instrumento de la estrategia de desarrollo económico en América Latina, por ende nuestro país ha ido cobrando importancia creciente desde su implantación a mediados de la década de 1970. La necesidad de importación de bienes de capital insumos industriales y agropecuarios, alimentos, combustibles, etc. necesarios para un programa de modernización se veían limitadas por la falta de divisas para pagar las mismas y por un nivel de endeudamiento externo que en muchos países ha adquirido elevadas proporciones. El sector primario, tradicional proveedor de divisas, ha sido insuficiente para financiar las necesidades de importación dentro de los cánones tradicionales de exportaciones, por lo cual, una política de incremento y diversificación de exportaciones ha sido una necesidad para mantener a los países creciendo y modernizándose a una tasa razonable que permita absorber el creciente contingente de manos de obra que se incorpora anualmente a la fuerza de trabajo.

Esta estrategia de promoción de exportaciones no tradicionales, ha ido puliéndose conforme los países de América Latina crecían en experiencia. Los instrumentos de fomento fueron perfeccionándose, la naturaleza de los problemas, así como sus

soluciones, fueron identificándose en forma más precisa.

Dentro de la problemática, se fueron perfilando claramente las situaciones no deseadas:

- Un número relativamente escaso de empresas se incorporaron al esfuerzo exportador, y
- Pocas empresas encararon el mercado externo con un criterio profesional de desarrollo a largo plazo.

Es decir, se ha notado una cierta apatía ante la necesidad de exportar y también cierta resistencia a tomar el mercado externo como una parcela permanente y quizás importante de la política de ventas de las empresas. Así, es típico el caso de la empresa que encara aisladamente y sin una proyección futura.

También muchas empresas se han aventurado en los mercados externos sin una programación previa y sin un conocimiento apropiado, fracasando en sus intentos de exportación por diferentes motivos.

Los gobiernos, organismos de clase y bancos involucrados o comprometidos en esta política de desarrollo de exportaciones se han visto así en la necesidad de participar activamente en la identificación de oportunidades de exportación y luego tratar de inducir a la comunidad empresarial a que aprovechen.

Esta identificación de oportunidades ha surgido de dos tipos de estudios básicos:

- Estudio de mercados internacionales, y
- Estudio de la oferta exportable.

La conjugación favorable de estos dos elementos básicos para productos específicos, ha permitido la formulación de programas de exportación a nivel de empresas.

Dentro de un criterio profesional de trabajo, es aconsejable que el programa de explotación esté avaluado por un cúmulo de información clasificada, analizada y presentada dentro de una metodología de proyectos de factibilidad, justificando así formalmente la conveniencia de llevar adelante la decisión de exportar.

Este proceso de identificación de oportunidades de exportación o identificación de proyectos de exportación, si toda decisión de exportar se va a basar en un proyecto específico, requiere de una cierta metodología para tornar ese proceso eficiente.

Existe en este sentido una preocupación de parte de las instituciones promotoras, que normalmente llevan a cabo esta identificación, en desarrollar criterios que permitan identificar el universo ideal de oportunidades y posteriormente establecer un cierto subconjunto de ese universo, donde las oportunidades sean más significativas por su magnitud, su estabilidad y facilidad de implementación.

Generalmente, los mecanismos que se siguen, comienzan con:

- Identificación de oportunidades de mercados y, posteriormente,
- Identificación de la oferta exportable que permita encontrar una contrapartida a esa oportunidad de mercados.

También a veces se sigue el camino inverso, es decir, se parte de una identificación de la oferta exportable, y en base a esos resultados se buscan las oportunidades en los mercados.

Dentro de un criterio de parsimonia científica, en cualquiera de los dos casos ya se tiene alguna información previa sobre el otro elemento, lo cual permite partir directamente a sectores más probables. Así, si se comienza con un análisis de oportunidades externas, difícilmente se va a procurar o considerar, por ejemplo, el sector aeronáutico, si se conoce a

priori, que el país tiene un sector aeronáutico deficiente.

1.2.2. Implantación de Proyectos de Exportación

La toma de decisiones, partiendo de criterios racionales y en menores condiciones de incertidumbre, ha traído como consecuencia una mayor necesidad de proyectos que contengan antecedentes suficientes para instrumentar los mecanismos más apropiados y dotar de mayores seguridades de éxito a los emprendimientos.

El proyecto es una compilación de elementos, a través de los cuales, se pueden apreciar los beneficios y perjuicios que traerían aparejados la asignación de medios específicos para lograr determinados fines, en tiempos previstos.

Se trata de cuantificar los resultados y dimensionar los riesgos como corolario de una propuesta de inversión y dotación de recursos.

La idea de preparar un proyecto, puede surgir por diferentes motivos. En el caso específicos de los proyectos de exportación, las razones, en términos generales más comunes, son: la existencia de oferta exportable, la presencia de demanda internacional, y/o la implementación de un plan nacional que favorece la exportación en ciertos sectores.

En el primer caso, el proyecto busca aprovechar una capacidad exportable existente. Esta situación ha sido la más frecuente en América Latina a raíz de algunos excedentes originados por el proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo fue necesaria la implementación de políticas de promoción de exportaciones para viabilizar esas ideas, dada la escasa capacidad competitiva del sector industrial.

En el segundo caso, se trata de aprovechar oportunidades de negocios detectados internacionalmente y lleva implícita en algunas situaciones la necesidad de realizar inversiones para

lograr una oferta exportable de acuerdo con los requerimientos del exterior. Obviamente, para elaborar proyectos nacidos de esta forma, será necesario analizar además de los recursos disponibles, las características de la demanda.

En el último caso, bastante común en nuestros países, se procura aprovechar los incentivos a las exportaciones otorgados por el gobierno.

Esto ha generado empresas exportadora que basaron su competitividad internacional en los subsidios, los que al ser reducidos o eliminados ha determinado su desaparición del mercado.

Es tremendamente importante estudiar profundamente la estructura interna y externa, o sea la oferta exportable y la demanda internacional, cuando se pretende elaborar un proyecto de exportación, haciendo hincapié en las tendencias y proyecciones del mercado.

El proyecto lleva implícito una serie de etapas. Comienza con una idea, lo cual da lugar a la elaboración de un anteproyecto que servirá para justificar la asignación de recursos para profundizar el estudio y buscar financiamiento si fuere necesario.

1.2.3. Creación de Consorcios de Exportación

Un método que ha resultado valioso para estimular las exportaciones en el corto plazo es la creación de los llamados "consorcios de exportación" o "agrupaciones para la comercialización en común de las exportaciones", expresiones que identifican a las sociedades que pueden organizar el aprovechamiento de instalaciones ya existentes, de modo que hagan un trabajo fructífero en el ámbito de las exportaciones. Las distintas industrias, y en este campo especialmente las pequeñas y medianas empresas que han trabajado asociadas, han logrado en uno o dos años enviar sus productos hacia los mercados externos, lo que habría sido imposible durante mucho tiempo.

po si hubiesen actuado cada una por su propia cuenta.

Ejemplos concretos del éxito alcanzado por los consorcios de exportación se conocen en Colombia, Argentina, Brasil, Kenia, Finlandia, India, Suecia, Singapur, y muchos otros países.

Tipificando podríamos anotar que un consorcio brasileño de pequeños fabricantes de zapatos del pueblo de Franca, a algunos centenares de kilómetros de Río de Janeiro, consiguió de organismos importadores de la URSS pedidos para el suministro global de varios millones de pares de zapatos. Un consorcio colombiano vendió en una sola operación medio millón de ternos de baño a distribuidores que abastecían los establecimientos turísticos de Florida. Singapur, ha recibido de los gobiernos de países vecinos pedidos para el embalaje y envase de centenares de toneladas de productos alimenticios.

Estos pedidos se pudieron conseguir y servir porque fueron encausados a través de un organismo central de ventas y porque el trabajo se distribuyó entre las diversas empresas asociadas.

Es fundamental, que en el Ecuador se procure el establecimiento de organizaciones de este tipo, orientadas a agrupar especialmente pequeñas industrias, con producciones afines, de tal suerte que grandes pedidos y a menores costos de comercialización para cada una de las empresas integrantes, puedan ser colocados en el exterior, en condiciones ventajosas.

El agrupar productos similares de diferentes empresas, contribuye también a una racionalización industrial en los ámbitos de estandarización de la calidad en niveles superiores, utilización racional de la capacidad disponible y reducción de costos a niveles de aquellas empresas con mayor eficiencia, a fin de que las utilidades sean similares en la mayoría de las empresas que conforman el consorcio.

Antes de terminar el presente capítulo y consecuente, con lo que había manifestado anteriormente en lo referente a estratégica, la penetración en los mercados, a manera de ejemplo, me permito anotar el siguiente ejercicio:

- EJERCICIO ESTRATEGIA DE PENETRACION

Usted es propietario de una Fábrica de Caramelos, localizada en nuestro país y desea iniciarse en un nuevo mercado, en el cual nunca operó anteriormente. Su problema en este momento es, conociendo una serie de datos sobre ese mercado, escoger la mejor manera de penetrar el mismo, siendo que las operaciones disponibles son:

- . Operar con importadoras independientes, contactadas directamente.
- . Escoger una firma de aquel mercado que actúe como agente o representante o comisión.
- . Escoger una firma de aquel mercado que actúe como representante exclusivo, tomando posesión de mercaderías.
- . Montar una oficina de ventas que levante pedidos solamente.
- . Montar una oficina de ventas que levante pedidos y mantenga inventarios, actuando como importador.
- . Entregar el producto a una trading con agencia en aquel país.
- . Establecer una empresa comercial, en sociedad con una firma local que se encargaría de la distribución.
- . Firmar un contrato de largo plazo con una cadena de supermercados, abasteciendo con marca particular.
- . Asociarse con una empresa local para fabricar los caramelos en aquel país.

Características del Mercado

- . Población

- . Ingreso per cápita. US\$ 8.000
- . Consumo caramelos. 250.000.000 kgs.
- . Importaciones. 200.000.000 kgs.
- . Derechos aduaneros. 22%
- . Tendencia consumo. 6% anual.
- . Tendencia producción. 10% anual.
- . Precio promedio consumidor final US\$ 10.- p/kg.
- . 70% de las importaciones provienen de un solo mercado.
- . Existe una tendencia a substituir importaciones, por lo que el gobierno concede fuerte apoyo a la inversión.
- . Hay otras dos empresas de Brasil que están exportando con éxito para ese mercado, usando para ello representantes exclusivos.

Características de su Empresa

- . Produce solamente caramelos en una línea bien diversificada. Actualmente posee el 30% del mercado de caramelos finos y 40% del mercado de caramelos comunes.
- . Exporta a Estados Unidos y Europa, usando para ello el siguiente esquema: a) Estados Unidos -exportación a través de una Trading Company, b) Europa -contrato con una cadena de supermercados en Alemania e Italia.
- . El volumen de ventas en 1978 fue de US\$ 2.500.000, de los cuales un 20% fue para el exterior.

Se solicita:

- . Escoja el (los) método (s) de penetración que conside -

raría más apropiado a través del tiempo.

- . ¿De qué dependería la evolución de su estrategia de penetración a través del tiempo?
- . ¿Qué información adicional precisaría conocer para decidir?

C A P I T U L O V I

1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.1. CONCLUSIONES

1.2. RECOMENDACIONES

C A P I T U L O V I

1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo final, creo conveniente, necesario e importante, referirme a las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó en el presente estudio, que por su importancia y profundidad, me permito exponer a continuación.

1.1. CONCLUSIONES

1.1.1. Una de las dificultades, que desde su iniciación, se enfrenta en los análisis de la problemática de la pequeña industria, es la notable carencia de información, frente a la inexactitud y alto grado de generalidad de las estadísticas existentes. Los escasos datos que hasta hace poco tiempo se disponían sobre este estrato manufacturero, eran los elaborados por la Dirección de Pequeñas Industrias, Comercio, Integración y Pesca, (MICIP), que incluían únicamente a las empresas acogidas a la Ley de Fomento a la Pequeña Industria, esto es, a las empresas clasificadas.

1.1.2. Es muy difícil, dar una definición satisfactoria de lo que es la Pequeña Industria, puesto que el mismo término tiene una gran relatividad en el sentido de que depende del contexto en el cual se la utilice. Es así, que en un país altamente industrializado, probablemente la Pequeña Industria tenga dimensiones que correspondan a lo que nosotros llamaríamos gran industria. Ello, nos indica que la noción de pequeñez está asociada al grado de desarrollo industrial alcanzado por el país. Desde el punto de vista legal en el Ecuador se denomina Pequeña Industria a aquella empresa que realiza actividades de transformación, siempre que su capital en activos fijos, no sobrepase los 25 millones de sucres, excluyendo el valor de terrenos y edificios (a valores de compra). Como se puede apreciar por esta definición, que corresponde a la Ley de Fomento de la Pequeña Industria

el único parámetro que sirve para delimitar a este estrato del sector manufacturero, es la cuantía del capital fijo, lo que es evidentemente insuficiente para tener una cabal comprensión del papel y de la importancia de la pequeña industria en la economía ecuatoriana.

1.1.3. En este sentido, una de las importantes conclusiones a las que arriba el estudio sobre la pequeña industria llevada a cabo en el CONADE, y a lo que también se suman los pedidos de la Federación de Cámaras de Pequeños Industriales del Ecuador (FENAPI), asistentes al Seminario, es el de la impostegable necesidad de desagregar la actual Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, de tal forma, que cada uno de estos estratos manufactureros conste con su propia Ley. (Hecho trascendental que se cumplió al expedirse la Ley de Fomento Artesanal, recién el 29 de mayo de 1986.

1.1.4. Los retos a que obliga el Pacto Andino, son de diversa índole y quizá el principal constituye la necesidad de promover la participación de la Pequeña Industria en las exportaciones hacia los países miembros del Grupo Andino, buscando los mecanismos más ágiles y dinámicos para cumplir con este objetivo prioritario. Pues hasta el momento, la participación de la pequeña industria en el Pacto Andino ha sido marginal por las malas negociaciones del Estado que ha determinado que se asigne al Ecuador líneas de producción de bienes sofisticados de escaso consumo, donde la Pequeña Industria ecuatoriana, tiene escasas posibilidades. Se hace por lo tanto necesario, fijar los mecanismos más idóneos que nos permitan sobrevivir ante el incremento significativo de importaciones de otros países que contraen más aún nuestro mercado interno.

1.1.5. Uno de los aspectos fundamentales en el análisis de la problemática de la pequeña industria ha sido sin duda la cuestión de la tecnología. La intensidad en el uso de maquinaria, la forma y grado de adaptación

tecnológica y el tipo de tecnología empleada en la pequeña industria, varían considerablemente de una empresa a otra, haciendo de este estrato internamente muy heterogéneo. Así, se ha podido ver que en la realidad no siempre las Pequeñas Industrias equipadas con la tecnología nueva y más moderna son las más productivas. Pues, existen empresas que aprovechando las facilidades otorgadas por el Estado para su mecanización, han adquirido máquinas y equipos que no pueden ser utilizados racionalmente en toda su capacidad, produciéndose un grave desperdicio de su capacidad instalada. Hay en cambio Pequeñas Industrias que utilizando maquinaria usada, lejos de manifestar rasgos de obsolescencia arrojan mayores rendimientos. La ventaja de esta maquinaria posiblemente se desprende de una selección tecnológica más afín con las particularidades de dichas unidades productivas y que son más acordes con el tamaño del mercado disponible. Además, la maquinaria usada se adquiere a un menor precio, lo que exige menores niveles de inversión para generar la misma cantidad del producto.

1.1.6. En general, las pequeñas industrias productoras de bienes de consumo, son las que absorben la mayor cantidad de mano de obra y, a la vez, las que utilizan el mayor porcentaje de materias primas nacionales. En efecto, del total de materia prima utilizada por este tipo de empresas: el 6% es de origen nacional, por otra parte, las industrias de bienes intermedios y de capital compran sólo el 28 y 10% de sus insumos a productores nacionales, respectivamente. Las ramas más notables por el consumo de materias primas nacionales son las de alimentos, bebidas, madera, textiles, prendas de vestir, calzado, cuero y muebles de madera.

1.1.7. Por otro lado, las ramas industriales que presentan altos índices de materia prima importada son: maquinaria no eléctrica, productos de caucho, material de transporte y maquinaria eléctrica, en las que la proporción de materia prima extranjera ha ido en aumento.

1.1.8. En forma general, las pequeñas industrias clasificadas bajo la Ley de la Pequeña Industria continúan acusando altos índices de consumo de materia importada, y que como se indicó en el Seminario, el fenómeno representa más bien obstáculos al desarrollo económico del país y de la empresa en total.

1.1.9. Un problema también bastante común de muchas pequeñas industrias es la escasez de materia prima. Las ramas de producción de madera, alimentos, productos metálicos, etc., han expresado su reclamo a esta situación.

1.1.10. Además, se debe tener presente que el pequeño industrial, no siempre posee un soporte económico y administrativo suficiente como para realizar importaciones directas para cubrir sus necesidades, debiendo por tanto, abastecerse en el mercado local, absorbiendo un sobreprecio que incluye la utilidad que se margina el distribuidor. A todo esto hay que sumar los efectos derivados del proceso inflacionario en la constante alza de los precios en los insumos y materias primas, que afectan al conjunto del Estado.

1.1.11. Con el fin de solucionar, al menos en parte, estas dificultades, es que los empresarios han planteado la posibilidad de formación de una cooperativa de abastecimiento de materias primas para la Pequeña Industria, idea que no ha podido ser cristalizada en la práctica por la resistencia que han presentado las autoridades anteriores de la Dirección de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social.

1.1.12. La falta de conocimiento de técnicas adecuadas de comercialización; la ineficaz práctica de colocación de los productos; la carencia de una información sobre las oportunidades de consumo; la violencia con que se compete en el mercado nacional, con productos similares impor-

tados, de contrabando, o producidos por las grandes empresas industriales, y la ausencia de una política comercial que proteja y estimule a la producción nacional, constituyen algunos de los obstáculos que deben enfrentar las pequeñas industrias en el momento de perder sus productos. La distorsión de la comercialización también es el resultado de la inexistencia de redes comerciales que establezcan una comunicación directa entre el productor y el consumidor, permitiendo así al comerciante "mayorista" actuar, en una situación ventajosa de monopolio, aumentando los precios y comprimiendo la demanda, lo cual finalmente va en perjuicio de las pequeñas industrias.

1.1.13. Otro problema que afrontan las empresas de pequeña escala, aún dentro del marco legal, es la práctica reiterada del contrabando. Y, cabe hacer la aclaración de que el contrabando no sólo constituye la introducción ilegal de productos terminados, sino también la importación de materias primas no autorizadas por la Ley que se emplean en la fabricación de artículos fuera del control del Estado y en perjuicio de las empresas legalmente establecidas.

1.1.14. A pesar de que los créditos concedidos por el Banco Nacional de Fomento a la Pequeña Industria, no alcanzan el volumen de crédito de los bancos privados, sin embargo, esta institución cumple con una función complementaria significativa. El volumen de crédito otorgado a estos establecimientos aumenta en la medida que se trata de empresas de menor tamaño relativo y atiende en especial a las provincias más apartadas y de mayor atraso del país.

Además los plazos otorgados por el Banco de Fomento, son por lo general, más largos que aquellos que otorga el sector privado.

El problema más serio de la política crediticia del Banco de Fomento, radica en los lapsos que se dan entre la solicitud y el otorgamiento público.

1.1.15. En cuanto a las actividades de los bancos privados, se observa una concentración relativa en las provincias más avanzadas. En estas provincias crecen los requisitos en cuanto a garantías se refiere en la medida en que se trata de empresas de menor tamaño.

Esto subraya una vez más, la necesidad de establecer eficientes fondos de garantías para esta clase de pequeñas industrias. Respecto a las condiciones de crédito (interés, plazos, etc.) el tamaño de las empresas no parece tener importancia. Por lo general el sector crediticio privado es mucho más ágil en el otorgamiento de créditos que el sector crediticio estatal.

1.1.16. Por otro lado, los pequeños empresarios estarían en condiciones de aceptar un aumento de la tasa de interés en los créditos concedidos por el Banco Nacional de Fomento, siempre que este incremento sirva para mejorar los servicios de crédito y asistencia técnica al estrato de la pequeña industria, a la vez que contribuyen a mejorar la capacitación del personal técnico encargado de atender dichas demandas. En lo que tiene relación con el mecanismo de fondos financieros, es necesario establecer un sistema de seguimiento y control del uso de este tipo de crédito para la Pequeña Industria, realizando un análisis exhaustivo de la utilización del fondo.

1.1.17. En el sector fabril la manufactura ecuatoriana a pesar de crecer a ritmos acelerados, muestra todavía una reducida participación en la generación de empleo directo y su capacidad de absorción de fuerza de trabajo, manifiesta una caída sistemática. El estrato manufacturero es muy importante para generar empleo directo. Sin embargo, la participación de la Pequeña Industria en la estructura del empleo manufacturero es escasa, aunque es evidente que el personal ocupado en ella ha crecido significativamente. Esta expansión de la demanda de fuerza de trabajo se

debió principalmente al programa de fomento de la Pequeña Industria, que permitió al pequeño empresario, entre otras cosas acceder a amplios recursos financieros proporcionados por el Estado y negociados a casas de interés bastante atractivas. A pesar de ello, los efectos de este programa no siempre fueron positivos para la creación de puesto de trabajo y se nota en el período 1976-1986 una tendencia a utilizar cada vez más técnicas de producción ahorradoras de mano de obra que limitan los alcances del empleo en el estrato, dependiendo claro está, del tipo de bien que se produzca, pues en las ramas más tradicionales, una mayor mecanización significa una contracción de la demanda de fuerza de trabajo.

1.1.18. En términos de capacidad de absorción de fuerza de trabajo, ciertas ramas son evidentemente más proclives que otras para genera empleo, pues su productividad por trabajador es superior a los salarios, en una proporción tal que compensa la cuota de ganancia en relación al capital adicional a ser invertido.

1.1.19. En lo que se refiere a los salarios pagados a los obreros de la pequeña industria, se observa que el promedio está alrededor de los S/ 13.000,00 mensuales (cuando el salario básico legal está fijado en S/14.500) aunque en algunas ramas productoras de bienes de capital pagan salarios más altos. Los salarios más bajos se encuentran en la producción de minerales no metálicos, textiles y vestidos.

1.1.20. Los pequeños industriales se encuentran diseminados y esparcidos caóticamente dentro del perímetro urbano de las ciudades y enfrentan un sinnúmero de problemas, entre los que podemos citar: la imposibilidad de ampliación de sus instalaciones por limitaciones físicas y de energía eléctrica, insuficiencia de teléfonos, agua potable, alcantarillado, dando lugar a la generación de problemas en el ritmo de producción de las empresas y la contaminación

del medio ambiente.

1.1.21. La asistencia técnica para la Pequeña Industria ha sido implementada en una u otra forma por el Centro Nacional de la Pequeña Industria y Artesanías, CENAPIA, que a pesar de su reciente creación (1976) y de la escasez de sus recursos también ha tenido que dirigir sus acciones a la artesanía.

Las áreas hacia las cuales se ha orientado la acción de asistencia técnica de CENAPIA, han sido tres principalmente: Gerencial, Ingeniería de Producción, Comercialización, La asistencia técnica tiene una destacada y particular importancia en relación con los otros mecanismos de apoyo (legal, financiero, control de calidad, capacitación de mano de obra, etc).

1.1.22. Los actuales recursos financieros y de personal con los que cuenta este servicio son insuficientes en razón de su complejidad y de la amplitud del sector al que está dirigido el mismo. La asistencia técnica especializada sectorial y en planta requiere para su profundización y robustecimiento de una mayor cantidad y mejor calidad de recursos tanto internos como externos.

1.1.23. La Ley de Fomento de la Pequeña Industria ha contribuido a conseguir cierta mecanización de las pequeñas empresas mediante la exoneración de impuestos a la importación de maquinarias, y a través de la exoneración de impuestos a las reinversiones. Estas exoneraciones constituyen un estímulo utilizado con mayor frecuencia en la Pequeña Industria, sin embargo hay muchas pequeñas empresas que han hecho uso sin estar acogidas a la ley, pues los impuestos a la importación libre, son apenas de un 5% en este rubro. Enfatizándose que, en consecuencia, ha sido significativo el subsidio estatal para la mecanización de estas unidades productivas.

1.1.24. Finalmente de los estudios de la Pequeña Industria realizados por el CONADE, se desprende que en este estrato manufacturero, casi está ausente la inversión extranjera. Esto quiere decir, que la Pequeña Industria está casi en su totalidad en manos de inversionistas ecuatorianos. Cabe, sin embargo, hacer notar para una reflexión posterior que esta situación que se observa en el plano económico de la Pequeña Industria, todavía no se refleja ni tiene sus efectos a nivel político. En otros términos, los pequeños industriales considerados como gremio todavía no han asumido una posición política independiente, claramente diferenciada de los intereses de los grandes empresarios asociados al capital extranjero.

1.2. RECOMENDACIONES

1.2.1. El número de empresas de pequeña escala no acogidas a la Ley continúa siendo muy significativo. De ahí la importancia y la necesidad de facilitar el acceso a la Ley, a la cantidad de unidades productivas (empresas) que se encuentran todavía marginadas de los beneficios que concede el Estado para el desarrollo de estas actividades. En este sentido, es plausible el esfuerzo desplegado por la Cámara de Pequeños Industriales de Pichincha, tratando de conseguir que el mayor número de empresas de pequeña escala existentes se clasifiquen, es decir, se acojan formalmente a la Ley; ello permitiría el robustecimiento de las organizaciones gremiales de pequeños empresarios, por la entrada de nuevos socios.

1.2.2. Se recomienda que, el Instituto Nacional de Estadística, al realizar las encuestas anuales de manufactura y minería, haga la distinción entre las pequeñas y grandes industrias, empleando como criterio metodológico, la propia definición legal de Pequeña Industria.

1.2.3. Por otro lado, se recomienda al MICIP la actua-

lización periódica (anual) de la información de las empresas clasificadas para conocer a ciencia cierta el comportamiento y al evolución histórica de este importante estrato manufacturero.

1.2.4. Apoyo y ayuda necesaria, para que se haga realidad la intención de las organizaciones de pequeños industriales, de realizar un censo de la Pequeña Industria, a nivel nacional.

1.2.5. El criterio legal de Pequeña Industria debe ser completado con otros indicadores de tipo cuantitativo, como por ejemplo, el número de trabajadores de cada establecimiento, el volumen de ventas anuales o el valor bruto de la producción y la magnitud del capital de operación. Pero también deberían considerarse otros elementos de carácter cualitativo como el grado de asistencia técnica y los servicios de capacitación que reciben las empresas, las facilidades de acceso al crédito, los problemas de abastecimiento de materias primas e insumos, los sistemas de comercialización.

Por las consideraciones antes mencionadas, se sugiere que se introduzca en la Ley un concepto de Pequeña Industria que sea dinámico; es decir, que sea lo suficientemente flexible como para irse adecuando paulatinamente a las condiciones socio-económicas cambiantes de la economía nacional. Esto cobra especial sentido sobretodo si se tiene en mente la rápida evolución del proceso de industrialización, en particular el acelerado desarrollo de la Pequeña Industria en los últimos años.

1.2.6. Como Pequeñas Industrias, no deben ser considerados los negocios comerciales de productos importados, las tiendas de abarrotes, algunos servicios de la rama de hotelería, restaurantes, tiendas de discos, etc.

1.2.7. Una alternativa para la definición de la Pequeña Industria, es partir de la combinación de las variables: salario mínimo, el factor capital, mano de obra y monto de ventas anuales. Para casos especiales debe ser tomado en cuenta también el capital de operación. Pues ya se ha podido comprobar casos de Pequeñas Industrias, que a pesar de disponer de un stock de capital, en activos fijos, inferior a los cinco millones, sin embargo, es muy significativo el capital de operación y el monto de las ventas anuales.

1.2.8. Debe continuarse manteniendo la exclusión de terrenos y edificios en la determinación de los límites máximos de activos fijos para la Pequeña Industria por varias razones, entre las que se puede anotar por ejemplo, la que se relaciona con la plusvalía que estos activos tienen, la misma que es diferente no sólo por ciudades, sino también por regiones.

1.2.9. Las recomendaciones anteriores, deben ser complementadas con una nueva metodología para la categorización de estas empresas que permita jerarquizar con mayor exactitud y rigidez a las diferentes unidades productivas manufactureras, de conformidad con las prioridades del desarrollo y los intereses nacionales. Para ello, es necesario introducir nuevos parámetros más operativos y de fácil aplicabilidad, que enriquezcan el proceso de evaluación y clasificación, por categorías de las empresas.

1.2.10. Se recomienda modernizar las normas de procedimiento y todo el aparato técnico administrativo del MICIP, para hacer expedito y fácil el acceso de las empresas a los beneficios de la Ley. Se considera que debería enfatizarse más en los mecanismos de supervisión y control, antes que en las complejas exigencias para el otorgamiento de los beneficios que contempla el estatuto legal de la pequeña industria.

1.2.11. Vigilar a las pequeñas industrias, que participen en los concursos de precios y licitaciones llamadas por el Estado, para que cumplan con las disposiciones legales contempladas en el Código del Trabajo y, a la vez, sean empresas clasificadas.

1.2.12. Teniendo en cuenta, además que los plazos y convenios del Pacto Andino, son irreversibles, es obligación del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, establecer vínculos de comunicación lo más ampliamente posible, con el sector privado, de tal manera que las decisiones que se toman por parte del Estado se hagan con la participación de todos los sectores comprometidos en este proceso. Para tal efecto, debería integrarse un Comité de Asesoramiento, en la participación exclusiva del sector público en las negociaciones del Acuerdo de Cartagena, muchas veces peca de unilateral si no se consulta a los sectores empresariales, y en este caso concreto a los pequeños industriales, que demandan su participación directa en este proceso integracionista.

1.2.13. Creación de una Bolsa de Subcontratación que busque la complementación entre las pequeñas y grandes empresas, aliviando de este modo los problemas del mercado que soportan estas actividades. A través de este sistema, además se pueden cubrir las deficiencias de carácter empresarial que sufren las pequeñas industrias en los campos de la asistencia técnica y gerencial, control de calidad, etc.

1.2.14. Es importante la implementación de mecanismos e instrumentos que tiendan a solucionar el problema de las garantías que deben presentar los pequeños empresarios al momento de solicitar un préstamo. En este aspecto se recomienda la constitución de las llamadas Comunidades de Garantías Crediticias, las cuales deben recibir todo el apoyo estatal.

1.2.15. Es conveniente que el programa de crédito a

la pequeña industria, que está llevando a efecto la Corporación Financiera Nacional, de cabida a un representante de FENAPI, y este programa en su ejecución sea real y efectivamente dirigido a promover el desarrollo de la pequeña empresa en los términos que la legislación nacional la define.

B I B L I O G R A F I A

1. LIBROS

Assefh Antonio y Calaicovo Juan. Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional. 1ra. Edición. Ediciones del Río, Impreso en Argentina.

Carrera Carlos, Ecuador: La Pequeña Industria 1987, Quito, 1987.

Cueva Juan Martín, Análisis de la Pequeña Industria a 1987, Quito, 1987.

Montaño Galo y E. Wygard, Visión de la Industria Ecuatoriana, Quito 1980.

Sabine Fisher, La Capacitación Técnico-Industrial Ecuatoriana. 1ra. Edición, Quito, 1984.

2. APUNTES

Guía de Exportadores Ecuatorianos, Quito 1987.

Holguín César, Abog. Compendio de Resoluciones y Disposiciones de la Pequeña Industria, Quito 1986.

Lista de Actividades Industriales para Recabar las Categorías "Especial" y "A" al amparo de la Ley de Fomento Industrial, Quito 1986.

Salazar Antonio, Montaño Galo, Rosales Francisco, Principios Analíticos de la Promoción de Exportaciones.- Efectos Fiscales de la Promoción de Exportaciones, Quito 1980.

OCEPA, Artesanía Ecuatoriana, Quito 1980.

Veintimilla Ernesto, Guía Nacional del Sector Industrial, Quito 1986.

3. OTROS

Ecuador, CENDES, Ley de Fomento Industrial, Quito 1987.

Ecuador, CENDES, Guía para Invertir en el Ecuador, Quito 1987.

Ecuador, MICIP, Ley de Fomento Artesanal, Quito 1986.

Ecuador, MICIP, Comercio Exterior del Ecuador con los Países de la ALADI y Grupo Andino, Quito 1983.

Ecuador, MICIP, Informe de Labores - Pequeña Industria 1987.

Ecuador, MICIP, Informe de Labores - Comercio Exterior, Quito 1987.


Ecuador, MICIP, Revista Mensual "Ecuador" N°s: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10. Quito 1986-1987.

Ecuador Revistas: "Cámara de Pequeños Industriales del Azuay", Cuenca 1986-1987.

AUTORIZACION DE PUBLICACION

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de este Trabajo, de su bibliografía y anexos, como artículo de la Revista o como artículos para lectura seleccionada.

Quito, 17 de junio de 1988



FIRMA DEL CURSANTE

Crn1. EM. ROBERTO CASTRO