

# **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS**

**DUALISMO ESTRUCTURAL Y DESARROLLO ECONÓMICO BAJO  
UNA PERSPECTIVA LEWISIANA. PERÍODO 2000-2010**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DE INGENIERO EN  
CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

**GERMÁN ANDRÉS DILLON AVILA**

andresdillon29@hotmail.com

**ALEJANDRO DAVID MUÑOZ BRICEÑO**

d\_m\_z88@yahoo.es

**Director: Dr. Marco Patricio Naranjo Chiriboga**

mnaranjoch@yahoo.com

**Quito, Junio 2012**

## **DECLARACIÓN**

Nosotros, Germán Andrés Dillon Avila y Alejandro David Muñoz Briceño, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**GERMÁN ANDRÉS DILLON  
AVILA**

---

**ALEJANDRO DAVID MUÑOZ  
BRICEÑO**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Germán Andrés Dillon Avila y Alejandro David Muñoz Briceño, bajo mi supervisión.

---

**Dr. Marco Patricio Naranjo Chiriboga**

**DIRECTOR**

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por brindarnos su gracia y bendiciones en los momentos más difíciles de este arduo sendero que llega a su fin.

A nuestros padres y familiares que siempre estuvieron junto a nosotros a lo largo de este gran proceso de estudio en la Escuela Politécnica Nacional.

A nuestros amigos y amigas quienes cada día fueron sustento y apoyo en las vicisitudes académicas y en el anhelo del glorioso día en el cual terminemos esta primera etapa de nuestra vida académica.

A nuestro apreciado amigo y director Dr. Marco Naranjo, al apoyo incondicional de la Eco. Consuelo Lara, quienes siempre están presentes en nuestra vida académica y laboral.

Al apoyo del MsC. Miguel Merino quien desde un principio supo apoyarnos y guiarnos en la culminación de nuestra vida universitaria.

## **DEDICATORIA**

El presente estudio está dedicado a mi padre, madre, hermano, familiares, amigos y amigas, quienes día a día me brindaron su apoyo incondicional para conseguir este gran logro.

**Andrés**

La presente investigación se la dedico a Dios, ya que sin su bendición nada puede darse, a mi madre por su incondicional apoyo e inagotable paciencia, a la carrera de Ingeniería en Ciencias Económicas y Financieras y a todas las personas que ayudaron a concretarla.

**David**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

LISTA DE GRÁFICOS.....	x
LISTA DE ILUSTRACIONES.....	xiv
LISTA DE TABLAS .....	xv
LISTA DE ANEXOS .....	xvii
RESUMEN.....	xviii
ABSTRACT.....	xiv
CAPITULO I.....	23
1. INTRODUCCIÓN.....	23
1.1. Planteamiento del Problema .....	23
1.2. Objetivos de la Investigación.....	27
1.2.1. Objetivo General.....	27
1.2.2. Objetivos Específicos .....	27
1.3. Justificación .....	27
1.4. Hipótesis de Trabajo .....	29
1.4.1. Hipótesis General .....	29
1.4.2. Hipótesis Específicas.....	29
CAPITULO II.....	31
2. MARCO TEÓRICO DEL EMPLEO .....	31
2.1. Modelo de Desarrollo Económico en Economía Abierta con Recursos Ilimitados de Mano de Obra .....	32
2.1.1. Sector Moderno (Formal o Capitalista).....	35
2.1.2. Sector Tradicional (Informal o No Capitalista).....	35
2.1.3. Diferenciación entre salario de Subsistencia y salario en el sector Moderno	36
2.1.4. Supuestos del Modelo en Economía Abierta.....	37
2.1.5. Expansión Económica en Función del Modelo de Lewis.....	38
2.1.6. El Modelo de Lewis y el Mercado Laboral .....	40
2.2. Críticas al Modelo de Lewis .....	42
2.3. Heterogeneidad Estructural (HE).....	45

2.4.	Demanda y Oferta de Trabajo.....	46
2.5.	Equilibrio del Mercado Laboral.....	48
2.6.	La Productividad y la Inversión.....	50
2.6.1.	Inversión Bruta e Inversión Neta.....	51
2.6.2.	Utilización de la Capacidad Instalada .....	52
2.7.	Las Importaciones y el Empleo .....	52
2.8.	Sector Industrial.....	54
2.8.1.	Índice de Entorno Competitivo .....	55
2.8.2.	Índice de Esfuerzo Empresarial.....	59
2.8.3.	Índice de Precios al Productor .....	60
CAPÍTULO III .....		62
3.	ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL ECUADOR.....	62
3.1.	Análisis de la Evolución de las Variables Macroeconómicas del Ecuador .....	62
3.1.1.	Producto Interno Bruto .....	62
3.1.2.	Consumo.....	67
3.1.3.	Gasto.....	70
3.1.4.	Balanza Comercial.....	74
3.1.4.1.	Exportaciones .....	75
3.1.4.2.	Importaciones .....	84
3.1.5.	Inflación.....	96
3.1.6.	Crédito Productivo.....	99
CAPÍTULO IV .....		104
4.	DIAGNÓSTICO DEL MERCADO LABORAL ECUATORIANO.....	104
4.1.	Principales Estadísticas de la Población Económicamente Activa.....	104
4.1.1.	Reformas Laborales .....	105
4.1.2.	Aspectos Internacionales .....	110
4.1.3.	Ocupación Plena, Subempleo y Desempleo .....	112
4.2.	Análisis de la Sectorización de la PEA.....	120
4.3.	Nuevas Inserciones en el Mercado Laboral .....	125
4.3.1.	Los Flujos Migratorios .....	131

4.3.2.	Demanda de Trabajo.....	136
4.3.3.	La Educación y el Mercado Laboral.....	142
4.3.4.	Desarrollo Productivo.....	146
4.3.5.	El Género en el Mercado Laboral.....	149
4.3.6.	Debilidades de la Mano de Obra .....	150
CAPÍTULO V .....		154
5.	MEDICIÓN DEL DUALISMO .....	154
5.1.	Introducción .....	154
5.2.	Análisis de las Variables de Producción y Empleo .....	157
5.2.1.	Variables Formales .....	158
5.2.2.	Variables Informales.....	164
5.3.	Nivel de Competitividad.....	174
5.4.	Nuevas variables en el modelo .....	177
5.5.	Resultados del Modelo de Índices .....	178
5.5.1.	Índice Entorno Macroeconómico .....	178
5.5.2.	Índice de Costos Empresariales.....	183
5.5.3.	Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica.....	188
5.5.4.	Índice de Entorno Competitivo .....	192
5.5.5.	Índice de Esfuerzo Empresarial.....	196
CAPITULO VI.....		203
6.	PROPUESTAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS .....	203
6.1.	Introducción .....	203
6.2.	Primera Propuesta de Política Pública .....	204
6.3.	Segunda Propuesta de Política Pública .....	215
CAPÍTULO VII.....		224
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	224
7.1.	Conclusiones.....	224
7.2.	Recomendaciones .....	228

8. BIBLIOGRAFÍA.....	230
9. ANEXOS.....	235

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Porcentaje de Representatividad Promedio de los Agregados Macroeconómicos que Componen el PIB en los últimos 10 años. ....	66
Gráfico 2: Evolución de los Porcentajes de Participación de los Agregados Macroeconómicos en el PIB. Período 2000-2010. ....	67
Gráfico 3: Evolución del Gasto de Consumo de Gobierno y Hogares. Período 2000-2010	69
Gráfico 4: Evolución del Presupuesto General del Estado. Valor Devengado. Período 2000-2010. ....	71
Gráfico 5: Sectoriales del Gasto Público. ....	73
Gráfico 6: Saldo de la Balanza Comercial. Período 2000-2010. ....	74
Gráfico 7: Evolución de las Exportaciones Petroleras. ....	77
Gráfico 8: Evolución de la Producción y Precio de Barril de Petróleo Crudo. Período 2000-2010. ....	78
Gráfico 9: Principales Productos Tradicionales de Exportación. Período 2000-2010. ....	79
Gráfico 10: Porcentaje de las Exportaciones de productos Primarios e Industrializados en las exportaciones No Tradicionales. ....	81
Gráfico 11: Evolución de las Exportaciones No Tradicionales de Productos Primarios. Período 2000-2010. ....	82
Gráfico 12: Evolución de las Exportaciones No Tradicionales de Productos Industrializados. Período 2000-2010. ....	83
Gráfico 13: Evolución de las Importaciones. Período 2000-2010. ....	86
Gráfico 14: Evolución de las Importaciones de Bienes de Consumo. Período 2000-2010 (miles de dólares CIF) ....	88
Gráfico 15: Volumen de las Importaciones de Bienes de Consumo. Período 1998-2008 (toneladas). ....	89
Gráfico 16: Importación de las Principales Materias Primas. Período 1998-2008 (miles de dólares CIF) ....	90
Gráfico 17: Volumen de Importación de las Principales Materias Primas. Período 1998-2008 (toneladas). ....	90
Gráfico 18: Importación de los Principales Rubros en Bienes de Capital. Período 1998-2008 (miles de dólares CIF) ....	92

Gráfico 19: Volumen de Importación de los Principales Rubros en Bienes de Capital. Período 1998-2008 (Toneladas) .....	92
Gráfico 20: Porcentaje de Variaciones de las Exportaciones e Importaciones respecto al PIB. Período 1993-2009 .....	93
Gráfico 21: Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo. Período 2000-2010. Miles de USD del 2000. ....	95
Gráfico 22: Evolución de la FBKF vs. PIB. Período 2000-2010. Miles de dólares del 2000. .....	96
Gráfico 23: Evolución de la Inflación. Período 2000-2004. Año Base 1994=100.....	97
Gráfico 24: Evolución de la Inflación. Período 2005-2010, Año Base 2004=100.....	98
Gráfico 25: Evolución IPP. Período 2000-2010. Con base 1995=100.....	99
Gráfico 26: Monto de Crédito Productivo por Instituciones Bancarias. Período 2000-2010 .....	102
Gráfico 27: Número de Operaciones por Tipo de Crédito Productivo. Período 2000-2010. .....	103
Gráfico 28: Tasa de Desempleo Región Andina. Período 2007-2010 .....	111
Gráfico 29: Evolución de la Ocupación Plena contrastado con el Sector Formal. Período 2007-2010. ....	113
Gráfico 30: Evolución de la Subocupación contrastado con el Sector Informal. Período 2007-2010.....	114
Gráfico 31: Informales Pobres y No Pobres en .....	116
Gráfico 32: Evolución Desempleo Total. Período 2007-2010 .....	118
Gráfico 33: Evolución Trimestral de las Principales Indicadores del Mercado Laboral. Período 2000-2007 .....	120
Gráfico 34: Evolución del nivel de empleo en los Sectores: Moderno, Informal, Servicio Doméstico, Actividades Agrícolas, Ocupados no clasificados e Inactivos o menores. Período 2000-2010. ....	121
Gráfico 4-35: Sectorización de la PEA por Rama de Actividad .....	123
Gráfico 36: Porcentaje de Participación de Ocupados por Ramas de Actividad. Período 2007-2010.....	124
Gráfico 37: Evolución del Salario Mínimo Legal vs. Canasta Básica Familiar.....	128
Gráfico 38: Evolución Trimestral del Salario Real. Período 2000-2010. ....	130

Gráfico 39: Evolución Trimestral del IPC. Período 2000-2010.....	131
Gráfico 40: Número de Hombres y Mujeres que Reciben el Estatus de Refugiado. Período 2000 - 2006.....	132
Gráfico 41: Entrada de Extranjeros por Nacionalidad.....	134
Gráfico 42: Evolución de las Remesas Enviadas desde el Ecuador. Período 2005-2010 .	134
Gráfico 43: Remesas Enviadas al Ecuador. Período 2005-2010.....	135
Gráfico 44: Distribución Porcentual de la PEA Ocupada por.....	147
Gráfico 45: Categorización de las variables utilizadas.....	157
Gráfico 46: Proyecciones de los Sectores Productivos de acuerdo a las.....	158
Gráfico 47: Agrupación de las Ramas de Actividad de acuerdo a las.....	160
Gráfico 48: Proyecciones de los Sectores Productivos de acuerdo a las.....	164
Gráfico 49: Primera y Segunda Proyecciones de los Sectores Productivos.....	166
Gráfico 50: Evolución Trimestral del IEM. Metodología del BCE. ....	180
Gráfico 51: Evolución Trimestral del IEM. Metodología Alternativa. ....	181
Gráfico 52: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Entorno Macroeconómico.....	183
Gráfico 53: Evolución Trimestral del ICE. Metodología del BCE. ....	185
Gráfico 54: Evolución Trimestral del ICE. Metodología Alternativa. ....	185
Gráfico 55: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del.....	187
Gráfico 56: Evolución Trimestral del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. Metodología del BCE. Período 2000-2010.....	189
Gráfico 57: Evolución Trimestral del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. Metodología Alternativa. Período 2000-2010. ....	190
Gráfico 58: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. ....	191
Gráfico 59: Evolución Trimestral del Índice de Entorno Competitivo. Metodología BCE. Período 2000 I-2005 I.....	193
Gráfico 60: Evolución Trimestral del Índice de Entorno Competitivo. ....	194
Gráfico 61: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice Entorno Competitivo. ....	195
Gráfico 62: Evolución Trimestral del Índice de Índice de Esfuerzo Empresarial. Metodología BCE. Período 2000-2010. ....	198

Gráfico 63: Evolución Trimestral del Índice de Índice de Esfuerzo Empresarial.

Metodología Alternativa. Período 2000-2010. .... 199

Gráfico 64: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Esfuerzo Empresarial ..... 201

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Modelo de Arthur Lewis .....	34
Ilustración 2: Equilibrio del Mercado Laboral .....	49
Ilustración 3: Desplazamientos de la Oferta y Demanda de Trabajo. ....	49
Ilustración 4: Variables Utilizadas en el Índice de Entorno Competitivo. ....	55
Ilustración 5: Variables Utilizadas en el Índice de Esfuerzo Empresarial. ....	59
Ilustración 6: Cuadro Sinóptico del Índice de Entorno Competitivo (IEC) .....	175
Ilustración 7: Cuadro Sinóptico Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE).....	175
Ilustración 8: Mapa, ubicación geográfica de los .....	208
Ilustración 9: Circulo Virtuoso de las TIC's y el Desarrollo Económico. ....	211

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Efectos sobre la Competitividad del Índice de Entorno Competitivo .....	58
Tabla 2: Efectos sobre la Competitividad del IEE. ....	60
Tabla 3: Evolución de la Representatividad de los Agregados Macroeconómicos respecto al PIB. Período 2000-2010.....	65
Tabla 4: Informales y Pobreza. Período2007-2010.....	116
Tabla 5: Variación del Número de Personas empleadas por Segmentación Laboral. Período 2001-2010 .....	125
Tabla 6: Ingreso de Trabajo, Grupos de Edad, Hombres .....	128
Tabla 7: Ingreso de Trabajo, Grupos de Edad, Mujeres .....	129
Tabla 8: Refugiados por Grupos de Edad y Sexo. Período 2000-2006.....	132
Tabla 9: Entradas de Extranjeros, Según Principales Nacionalidades. ....	133
Tabla 10: Remesas Enviadas al Ecuador. Período 2005-2010 .....	135
Tabla 11: Ventajas y Desventajas de la Tercerización .....	141
Tabla 12: Número de Personas por el Nivel de Instrucción y Grupos de Edad .....	144
Tabla 13: Percepción de los Aspectos Negativos y Positivos sobre los Jóvenes .....	152
Tabla 14: Clasificación de las variables de acuerdo a su formalidad o informalidad. ....	157
Tabla 15: Clasificación de los Sectores Productivos de acuerdo a sus .....	159
Tabla 16: Resumen de Datos del Primer Conjunto de las Ramas de Actividad Económica clasificadas por Variables Formales .....	162
Tabla 17: Resumen de Datos del Segundo Conjunto de las Ramas de Actividad Económica clasificadas por Variables Formales .....	163
Tabla 18: Clasificación de los Sectores Productivos de acuerdo a sus .....	165
Tabla 19: Resumen de Datos del Primer Conjunto de Sectores clasificados por las Variables Informales.....	168
Tabla 20: Resumen de Datos del Segundo Conjunto de Sectores clasificados por las Variables Informales.....	170
Tabla 21: Resumen de Datos del Tercer Conjunto de Sectores clasificados.....	172
Tabla 22: Ponderaciones de las Variables dentro del .....	179
Tabla 23: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Entorno Macroeconómico. ....	182
Tabla 24: Ponderaciones de las Variables dentro del Índice de Costos Empresariales.....	184

Tabla 25: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Costos Empresariales.....	186
Tabla 26: Ponderaciones de las Variables del .....	189
Tabla 27: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de .....	191
Tabla 28: Ponderaciones de las Variables del Índice de Entorno Competitivo.....	193
Tabla 29: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Entorno Macroeconómico.	195
Tabla 30: Ponderaciones de las Variables del Índice de Esfuerzo Empresarial.....	197
Tabla 31: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Esfuerzo Empresarial.....	200
Tabla 32: Cuadro Resumen del Efecto de la Disminución de la Spread Financiero.....	206
Tabla 33: Niveles de Emisión de CO2 por Tipo de Combustible. ....	207
Tabla 34: Proyectos Hidroeléctricos Emblemáticos.....	207
Tabla 35: Cuadro Resumen del Efecto de la Disminución de la.....	209
Tabla 36: Cuadro Resumen del Efecto del Aumento en el Acceso Telefónico Móvil.....	213
Tabla 37: Cuadro Resumen del Efecto del Aumento de Importaciones Endógenas. ....	215

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO A: Evolución de los principales agregados económicos .....	235
ANEXO B: Importación de Bienes por Uso o Destino Económico. Millones de USD....	236
ANEXO C: Porcentaje de Participación por Rama de Actividad. ....	237
ANEXO D: Resumen de Estadísticas del Mercado Laboral Ecuatoriano.....	238
ANEXO E: Índice de Entorno Macroeconómico .....	239
ANEXO F: Índice de Costos Empresariales.....	240
ANEXO G: Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica .....	241
ANEXO H: Índice de Esfuerzo Empresarial.....	242
ANEXO I: Índice de Entorno Competitivo .....	243
ANEXO J: Tasas de Interés Vigentes. Octubre 2011. Banco Central del Ecuador .....	244

## RESUMEN

El presente estudio, *Dualismo Estructural y Desarrollo Económico Bajo una Perspectiva Lewisiana. Período 2000-2010*, tiene como propósito realizar una investigación de la estructura productiva del Ecuador, con la finalidad de plantear medidas de políticas públicas que estimulen la modernización de la economía en su conjunto. Su análisis se enfoca bajo la consideración del carácter dual que refleja la economía ecuatoriana, es decir; la coexistencia de un sector moderno de la economía y de otro amplio sector como es el informal, cuyo contexto de estudio nos lleva a analizar aspectos de empleo, productivos, nivel salarial, y financieros.

La investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera: La primera parte, detalla una breve introducción en la cual se plantea el problema de estudio, los objetivos que busca alcanzar, la justificación del mismo y la hipótesis de trabajo.

La segunda parte, comprende el marco teórico del modelo lewisiano, el mismo que fue planteado en los años 50, por Sir Arthur Lewis. Este modelo esboza la posibilidad del desarrollo de un país, partiendo del supuesto de *recursos ilimitados de mano de obra*,<sup>1</sup> y al considerar la coexistencia de dos sectores dentro de una misma sociedad: uno moderno y otro tradicional, ambos con lógicas distintas pero que mantienen un nivel de interrelación. Además, se describe la evolución más actual del planteamiento dualista, el cual ya no considera dos sectores diferenciados por sus formas y relaciones de producción, sino más bien, una sociedad altamente compleja, a la cual se la denomina Heterogeneidad Estructural.

Por su parte, con un enfoque desde una economía que mantiene lazos extremadamente fuertes con el mercado internacional, se expone las diferentes concepciones de la productividad y la industria, y cómo estas son influenciadas por la inversión.

Las relaciones de comercio exterior juegan un papel preponderante dentro de nuestro aparato productivo debido a la alta dependencia de bienes de capital e inclusive de materias primas para su funcionamiento. Finalmente, se menciona cómo las importaciones inciden sobre el mercado laboral ecuatoriano.

---

<sup>1</sup> Es necesario resaltar que este es un supuesto del modelo lewisiano, el cual puede no ser admitido en su totalidad para el caso ecuatoriano.

La tercera y cuarta parte del presente estudio, muestra un diagnóstico evolutivo de los últimos diez años de la economía ecuatoriana, representado a través de sus principales variables macroeconómicas; por un lado, el Producto Interno Bruto (PIB), el Consumo de los Hogares, el Gasto de Gobierno, la Balanza Comercial, la Inflación, el Crédito Productivo; y por otro, el diagnóstico del mercado laboral, analizando, en primera instancia, las reformas al marco laboral interno, y las principales estadísticas, como Ocupación Plena, Subempleo y Desempleo. Además, se analiza el comportamiento evolutivo de la sectorización de la Población Económicamente Activa, es decir, la segmentación del mercado laboral en función del sector al cual pertenecen: moderno, informal, servicio doméstico, actividades agrícolas, ocupados no clasificados e inactivos o menores. Se establece la segmentación laboral de acuerdo a la metodología establecida por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC).

A más de realizar un análisis cuantitativo, fue necesario observar los aspectos cualitativos que influyen o condicionan las inserciones laborales en el Ecuador, como los flujos migratorios, la demanda de trabajo, el nivel de educación y el desarrollo productivo, sin contar los problemas de discriminación laboral por género, que aún persisten en nuestro país.

La quinta parte del presente estudio, a través del uso de técnicas de estadística multivariante, siendo más específicos, mediante la aplicación del Análisis de Componentes Principales y Análisis Discriminante, analiza y clasifica a las variables de producción y empleo, en formales e informales. Dicha clasificación es aplicada a las ramas de actividad económica en las que se encuentra segmentado el aparato productivo del país, con la finalidad de observar la dualidad entre los sectores mencionados, formales e informales, por el lado de la producción y por el lado del empleo.

Además, para complementar este análisis, se efectúa el estudio de la variable competitividad. Una aproximación real de la misma fue elaborada por el Banco Central del Ecuador años atrás, a través de la medición de la competitividad mediante la construcción de índices. Bajo esta perspectiva, a más de clasificar las ramas de actividad productiva ecuatorianas, se genera la reconstrucción del Índice de Entorno Macroeconómico (IEC), y el Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE), dejados de realizar por el Banco en el año 2007. Sin embargo, se pone en consideración de los lectores, que la metodología establecida inicialmente por el BCE, fue modificada con la finalidad de mejorar su cálculo matemático. Esto con el objetivo primordial de obtener una estimación más precisa de la realidad, y en base a estos nuevos cálculos, construir propuestas de políticas públicas que mejoren la situación laboral y productiva del país en función de los pesos

ponderados de cada una de las variables que componen los índices mencionados.

Es así, que en la sexta parte del presente documento, se establecen posibles políticas públicas que mejorarían sustancialmente el entorno competitivo de las industrias nacionales y, a su vez, tratarían de reducir el sector tradicional de la economía; lo que puede ser visto, como la aplicación de políticas o estrategias públicas que posibiliten un cambio hacia la modernidad de los sectores que conforman el sistema productivo nacional, y por ende, propiciar condiciones de formalidad en el mercado laboral.

Finalmente, se generan las conclusiones de la investigación y las recomendaciones que, en su mayor parte, sintetizan las propuestas de políticas públicas tratadas en el capítulo VI de la presente investigación.

## **ABSTRACT**

The present study, Dualism and Economic Development Under Structural Perspective Lewisian. Period 2000-2010, aims to conduct an investigation of the production structure of Ecuador, in order to raise public policy to stimulate the modernization of the economy as a whole. His analysis focuses on the consideration that reflects the dual nature of the Ecuadorian economy, ie, the coexistence of a modern sector of the economy and other large informal sector such as, whose study context leads us to analyze aspects of employment, production, wage levels, and financial.

The research is structured as follows: The first part outlines a brief introduction which poses the problem of study that seeks to achieve the objectives, justification of it and the working hypothesis.

The second part comprises the theoretical framework of Lewisian model, it was planned in the 50's, by Sir Arthur Lewis. This model outlines the possibility of developing a country, assuming unlimited resources of manpower, and in considering the coexistence of two sectors within the same society: one modern and one traditional, both with different logic but maintain a level of interaction. It also describes the current developments of the dualistic approach, which no longer considers two sectors differentiated by their forms and relations of production but rather a highly complex society, to which is called structural heterogeneity.

Meanwhile, with an approach from an economy that remains extremely strong ties with the international market, it presents the different concepts of productivity and industry, and how these are influenced by investment.

Foreign trade relations play an important role in our production due to high dependence on capital goods and even raw materials for its operation. Finally, mention how imports affect the Ecuadorian labor market.

The third and fourth part of this study, shows an evolutionary diagnosis of the last ten years of the Ecuadorian economy, represented by its main macroeconomic variables on the one hand, the gross domestic product (GDP), Consumption of Households, Government Spending, Trade Balance, Inflation, Production Credit, and secondly, the labor market diagnostics, analyzing, first of all, the reforms to domestic labor, and major statistics, such as full employment, underemployment and unemployment. In addition, we analyze the evolutionary behavior of the segmentation of the economically active population, ie the labor market segmentation based on the sector they belong: modern, informal, domestic,

agricultural, and inactive workers not classified under. Labor segmentation is established according to the methodology established by the Ecuadorian Institute of Statistics and Censuses (INEC).

A more quantitative analysis, it was necessary to observe the qualitative aspects that influence or condition the job placements in Ecuador, such as migration, labor demand, the level of education and productive development, without discrimination problems labor by gender, which persist in our country.

The fifth part of this study, through the use of multivariate statistical techniques, more specifically, by applying the Principal Component Analysis and Discriminant Analysis, analyzes and classifies the variables of output and employment in formal and informal. This classification is applied to the branches of economic activity which is segmented the country's productive apparatus, in order to observe the duality between these sectors, formal and informal, on the production side and on the side of employment .

Furthermore, to complement this analysis is performed to study the variable competitiveness. A real approximation of it was developed by the Central Bank of Ecuador years ago, through the measurement of competitiveness by building indexes. From this perspective, more than classify Ecuadorian productive industries is generated reconstruction of Macroeconomic Environment Index (IEC) and the Corporate Effort Index (EEI), left to be made by the Bank in 2007. However, it puts in consideration of readers, that the methodology initially set by the ECB, was modified in order to improve your arithmetic. This with the primary objective of obtaining a more accurate estimate of reality, and based on the recalculations, build public policy proposals to improve the labor situation and the country's productive in terms of weighted weights of each of the variables comprising the indices mentioned.

Thus, in the sixth part of this document, establishes potential policies that would substantially improve the competitive environment for domestic industries and, in turn, try to reduce the traditional sector of the economy which can be seen, as the implementation of public policies or strategies that enable a shift to the modernity of the sectors within the national productive system, and thus provide conditions of formality in the labor market.

Finally, generate research findings and recommendations for the most part, summarizes the public policy proposals discussed in Chapter VI of this research.

## CAPITULO I

### 1. INTRODUCCIÓN

#### 1.1. Planteamiento del Problema

El Ecuador durante los años 80, identificados como la “década perdida”, mantuvo niveles de decrecimiento o crecimiento negativo. Posteriormente, durante la década de los 90, presentó desequilibrios tanto económicos como políticos y sociales, los cuales han marcado profundos procesos de inestabilidad en el país. Dicha inestabilidad, ha provocado desigualdad, pobreza y problemas sociales que limitaron seriamente el desarrollo y el crecimiento económico. Al concluir el año 2001, el 44% de la población del país no disponía de ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.<sup>2</sup>

El Sistema de las Naciones Unidas describe al Ecuador como un país con débil crecimiento, el cual está caracterizado por: una estructura productiva concentradora y dependiente de los recursos naturales, y un mercado de trabajo de baja productividad con reducidos niveles de remuneración.

En efecto, el Ecuador desde sus inicios ha sido un país exportador de un número reducido de productos primarios, agrícolas y extractivos. Como consecuencia de aquello, tiene alta vulnerabilidad a los cambios en el mercado mundial, elevados costos ambientales de la actividad productiva y una competitividad internacional basada en los bajos costos de los insumos (recursos naturales y mano de obra).

Por otra parte, la poca capacidad de generar empleo productivo ha desembocado en precariedad laboral, la cual se ha convertido en una condición para la informalidad y el subempleo. Es por ello que las cifras de empleo,

---

<sup>2</sup> Sistema de las Naciones Unidas: “*Evaluación Común de País: Ecuador.*”

subempleo y desempleo, dadas por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), evidencian la marcada dualidad estructural que existe en el país, puesto que el sector informal de la economía (subempleados), para diciembre del año 2010, alcanza el 47,13%, mientras los ocupados plenos es del 45,60% y los desempleados llegan al 6,20% de la Población Económicamente Activa (PEA). Es decir, si suma subempleados más desempleados, la informalidad alcanza a afectar al 53,33% del empleo de la mano de obra.

Estos indicadores, que reflejan al mercado laboral ecuatoriano, son consecuencia del llamado círculo vicioso de la pobreza, que nos dice que éste se recrea en el tiempo debido a la falta de inversión en el sector productivo real, lo que provoca que el sector moderno de la economía no crezca al mismo ritmo del aumento de la PEA, lo cual termina generando informalidad caracterizada por el desempleo y el subempleo.

Al respecto, tal como lo menciona la Subsecretaría de Productividad en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), “el Ecuador no dispone de manera explícita de una Política Industrial...”. Este hecho en particular ha desembocado en un descarrilamiento del sector industrial de país, en donde solamente se ha priorizado los proyectos más relevantes en mejoras de la competitividad.<sup>3</sup>

En este sentido, solamente se han tecnificado ciertos sectores de la economía, los cuales, beneficiados por los avances tecnológicos, han incrementado su productividad<sup>4</sup> y competitividad.

---

<sup>3</sup> La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país.

<sup>4</sup> Una definición simplista de productividad puede ser simplemente el lograr obtener “más por menos”, la productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados; La productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes o servicios.

Obviamente, el Ecuador mantiene dependencia tecnológica en la importación de ésta y de bienes de capital. Ha existido, entonces, una parcial modernización dentro de la producción del sector industrial del país, pero manteniendo una alta dependencia en la explotación de recursos naturales e incentivando cierta oferta de productos con algún nivel en valor agregado, a pesar de mantener graves externalidades ecológicas y de contaminación.

Los sectores menos modernizados, por ausencia de incorporación tecnológica, tienden a la tradicionalidad en los procesos productivos, es decir, intensivos en mano de obra pero con poca utilización de bienes de capital. Dado este hecho, es posible la existencia de una parte de la sociedad que se encuentra cautiva dentro del proceso productivo tradicional, el cual mantiene principales características a los salarios de subsistencia y la baja tecnificación. Estos factores obligan a dichos sectores a competir en inferioridad de condiciones frente al sector moderno. De hecho, existe una interdependencia entre los sectores modernos y los atrasados; es decir, los atrasados se mantienen subordinados a lo moderno dominante. Este hecho fue descrito en los años 50 del siglo pasado, por el economista británico Arthur Lewis.

Sir William Arthur Lewis (1915-1991) propuso el análisis sobre economías duales.<sup>5</sup> El objetivo principal del modelo es alcanzar el crecimiento económico y la acumulación del capital bajo el supuesto principal de la oferta ilimitada de mano de obra.<sup>6</sup>

En este sentido, el modelo es aplicable en los países en vías de desarrollo, como es el caso del Ecuador, caracterizado por la coexistencia de un sector moderno (capitalista) y uno tradicional (no capitalista)<sup>7</sup>; que si bien forma parte del

---

<sup>5</sup> Tomado en amplitud de artículo “*Desarrollo Económico Con Recursos Ilimitados De Mano De Obra*” aparecido en la revista The Manchester School of Economic and Social Studies, mayo 1954.

<sup>6</sup> Este modelo está enfocado hacia países con una economía cerrada; pero en la actualidad prácticamente no existen economías que no mantengan dependencia y/o comercialicen con otros países

<sup>7</sup> Se asume Sector Tradicional o No Capitalista a aquellos que no presentan las cualidades del modo de producción capitalista y su dinámica dentro de la economía, por ejemplo, al referirse al mercantil simple o a todos los demás modos de producción subordinados al dominante. Se debe señalar que es un supuesto bastante grueso. Además, en el presente documento el sector informal también coincide con este sector.

sistema capitalista, mantiene condiciones de vida limitadas por el escaso desarrollo de sus medios de producción y utilización de mano de obra no calificada.

Asimismo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) concluye que el cambio en la estructura productiva ha dado lugar a un nuevo tipo de “dualismo”, que se refiere no solo al contraste entre el sector-rural tradicional y el sector urbano-moderno, sino a las marcadas diferencias de productividad al interior de los sectores urbanos y dentro de algunos subsectores (como el comercio y la manufactura) en los cuales la heterogeneidad productiva se ha agudizado.

También se debe tener en cuenta que el apoyo e intervención del Estado, incide notablemente en mejoras de la competitividad, por ejemplo: a finales del siglo XX el aumento en el porcentaje de carreteras pavimentadas, en la penetración telefónica, y los incrementos en el gasto en bienes de capital, equipos de computación y telecomunicaciones, en relación al PIB, tuvieron un impacto positivo sobre el nivel de eficiencia productiva del sector privado.<sup>8</sup>

La presente propuesta busca aplicar la teoría del dualismo estructural mediante un análisis de las posibles causas que influyen en la existencia de este dualismo; que si bien, se enfoca a la estructura productiva del país, muestra la necesidad de investigar sistemas como el financiero, el educativo, el de planificación, el del comercio exterior y el laboral, entre otros. Con este antecedente, se hace necesario y fundamental realizar una investigación de la estructura productiva del Ecuador, con la finalidad de plantear medidas de políticas públicas que estimulen la modernización de la economía, como por ejemplo las políticas de industrialización selectiva de importaciones, entre otras.

---

<sup>8</sup> Banco Central del Ecuador (2002): “*Boletín de Competitividad No. 1*”. Consejo Nacional de Competitividad. Junio 2002.

## **1.2. Objetivos de la Investigación**

### **1.2.1. Objetivo General**

Efectuar un análisis económico y estadístico que permita evidenciar y medir el dualismo estructural que tiene la economía ecuatoriana, caracterizado por la existencia de dos sectores generales, uno moderno y otro tradicional; a fin de establecer una propuesta de políticas públicas que tiendan al fortalecimiento y crecimiento del sector moderno y a la incorporación a éste del sector tradicional de la economía ecuatoriana.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

Elaborar un diagnóstico de la situación productiva y laboral del Ecuador que permitan identificar el dualismo estructural presente en el país.

Identificar las diferentes causas que impiden o limitan el crecimiento de la economía moderna y formal en el Ecuador.

Realizar un análisis matemático para medir la dualidad en el país, que permita formular políticas económicas para atacar el problema de la informalidad.

Proponer políticas públicas que coadyuven a reducir o eliminar el dualismo estructural, de manera que la economía del Ecuador tienda hacia una economía moderna y formal.

## **1.3. Justificación**

El desarrollo de un país depende de las políticas que favorezcan al incremento de la producción, conjuntamente con otros aspectos tales como una integración formal de los agentes económicamente activos al proceso productivo,

una distribución equitativa en el ingreso, mejoras en las condiciones de vida de la población, reflejado en mayores niveles de salud, educación y empleo, etc.

La problemática de la existencia de un dualismo estructural en el Ecuador recae principalmente en la lamentable realidad social en que viven los trabajadores informales autónomos como: la ausencia de beneficios de ley, seguridad social, una remuneración mínima y constante, acceso a crédito, etc.

Bajo este contexto, la principal razón del presente análisis es determinar las posibles causas que influyen o explican el dualismo en la estructura productiva y socioeconómica del Ecuador a través de la aplicabilidad del modelo teórico de Arthur Lewis. Cabe indicar, que el presente estudio, debido a su carácter académico, a más de utilizar el marco teórico de Lewis, establecerá las posibles críticas a dicho modelo y también especificará la heterogeneidad estructural como el desarrollo teórico más reciente del dualismo estructural. De acuerdo al planteamiento lewisiano, se encontrará dos sectores económicos que coexisten en una misma sociedad y se encuentran interrelacionados; pero se diferencian en sus métodos de producción, nivel salarial, cantidad y calidad del empleo y la tecnificación, traducidos como indicadores de modernidad.

Las políticas que coadyuven a alcanzar la situación descrita por las anteriores características, estarán orientadas a robustecer los niveles de producción, ya que éstos inciden positivamente en el nivel de ingreso y, por ende, existirán mayores niveles de consumo, lo que representa un crecimiento en la demanda agregada, la cual significa, crecimiento del empleo.

Dada la importancia y sensibilidad que mantiene el sector productivo y laboral en el Ecuador, la identificación mediante un análisis matemático que mida el grado de dualidad entre el sector formal y el informal ayuda a la adopción de políticas públicas más adecuadas para la modernización del sector productivo. Además, el análisis cuantitativo y cualitativo de los principales indicadores económicos y sociales del país, como son el desempleo, el subempleo y la

ocupación plena, tasa de escolaridad, preparación profesional, flujos migratorios, etc. Es decir, al observar los potenciales aspectos que determinan el desarrollo productivo de la economía es posible realizar algunas recomendaciones de políticas públicas que ayuden a superar los problemas coyunturales del empleo en el Ecuador.

Obviamente, este modelo no es aplicable a todas las naciones en el mundo y lo que se pretende, es observar la aplicabilidad o no dentro de la economía ecuatoriana.

## **1.4. Hipótesis de Trabajo**

### **1.4.1. Hipótesis General**

La teoría de dualismo estructural de Lewis explica en gran medida los diferentes comportamientos del dualismo presente entre los sectores moderno y tradicional, tanto en sus formas de producir, como en sus diferencias salariales, condiciones de vida de sus agentes económicos, etc., es decir, refleja la estructura socioeconómica en el Ecuador y las actuales políticas públicas son insuficientes o tienen escaso impacto en la incorporación del sector tradicional al moderno.

### **1.4.2. Hipótesis Específicas**

El atraso y la dependencia tecnológica son los aspectos determinantes en la caracterización y diferenciación sectorial productiva del país.

El apoyo al sector formal de la economía es insuficiente, por cuanto no permite incorporar todos los empleados del sector informal y así tender hacia una relativa homogeneidad en la estructura socioeconómica y productiva, que impulse el pleno crecimiento y desarrollo económico en el país.

Una medición aproximada de la formalidad e informalidad de la economía se puede tomar políticas o estrategias que coadyuven a formalizar la economía y los sectores productivos del país.

## CAPITULO II

### 2. MARCO TEÓRICO DEL EMPLEO

De acuerdo, a lo que expresa la teoría, y en esencia, para simplificar la realidad de manera que se la pueda entender, las familias son quienes ofertan su trabajo para producir bienes y servicios. Pero acercándose un poco más a la realidad, existen empresas o personas que contratan los servicios de otras, a las cuales se les denomina empleados dentro de la economía.<sup>9</sup>

Cabe señalar, que las fluctuaciones de los niveles de desempleo se mantienen ligadas a diversos factores como la edad, el género y raza. Como lo menciona Robert Barro, en Estados Unidos existe una diferencia entre los hombres de 20 años y más y las mujeres en la misma categoría, es decir, las tasas de desempleo para los primeros (hombres de 20 años y más) en el año 1948 y 1982 fue en promedio de 4,2% mientras que para los segundos (mujeres de 20 años y más) en el mismo período fue de 5,2% de la fuerza de trabajo civil. Sin contar que la categoría adolescentes (16 - 19 años) la tasa de desempleo es aún mayor, del 14,6%. Además, la diferencia racial influía notablemente, ya que para blancos la tasa de desempleo fluctuaba en 4,8%, mientras que para los negros y minorías llegaba a la cifra de 9,8%. Como se puede observar, tanto la edad, el género y raza, son factores que inciden en las determinaciones del nivel de empleo en algunas partes del mundo.<sup>10</sup>

Por otro lado, es interesante mencionar que no solamente las variables económicas dependen de los vaivenes de la economía, sino también a las condiciones climáticas. Es decir, las catástrofes naturales, como inundaciones, huracanes, temblores, etc., conllevan desequilibrios macroeconómicos que sin lugar a duda, provocan déficit en el presupuesto ya que los bajos ingresos no pueden respaldar los aumentos en las importaciones y disminuciones en las

---

<sup>9</sup> BARRO, Robert (1988): "Macroeconomía". Interamericana. Pg. 199.

<sup>10</sup> Ídem, pg. 200

exportaciones. De esta manera, es obvio que existirá un decremento en la producción y por ende una inevitable caída del empleo.

En este sentido, los países en vías de desarrollo son quienes sufren mayores impactos frente a desastres climáticos ya que dependen básicamente de la producción de los sectores primarios.<sup>11</sup> Por ejemplo, uno de los desastres naturales más perjudicial en los años noventa, fue el fenómeno de “*El Niño*”, el cual afectó a varios países en el mundo, siendo Ecuador y Perú los más perjudicados debido a los altos niveles de precipitación. Los costos económicos y humanos son extremadamente altos. En Sudamérica, la pérdida de viviendas, vidas humanas, ganado, sembríos, carreteras, etc., fueron considerables en Chile, Ecuador y Perú.<sup>12</sup>

Por tanto, el empleo es una variable muy importante dentro de la economía, entre otras, es necesario plasmar los lineamientos que fueron establecidos por grandes académicos como Keynes y Phillips, quienes con sus aportes brindan un entendimiento a los fenómenos económicos que inciden en el mercado laboral en general.

## **2.1. Modelo de Desarrollo Económico en Economía Abierta con Recursos Ilimitados de Mano de Obra**

Dentro del desarrollo del modelo con recursos ilimitados de mano de obra, planteado por Arthur Lewis, se pone en consideración la existencia de dualismos en las economías.

---

<sup>11</sup> **Sector Primario.** Dícese del conjunto de las actividades económicas directamente vinculadas con la obtención de productos de la tierra: agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca, minería, petróleo, etc. Las sociedades tradicionales y los países menos desarrollados tienden a tener un sector primario considerable, generalmente con baja incorporación de tecnología y escasa productividad; gran parte de la población económicamente activa se concentra en el mismo y sus exportaciones, del mismo modo, se componen mayormente de materias primas sin elaborar y productos alimenticios básicos.

<sup>12</sup> SACHS, Jeffrey y LARRAIN, Felipe (1994): “Macroeconomía en la Economía Global”. Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. Pg. 57-59.

Uno de los aportes que presenta la Teoría de la Modernización, es el *dualismo*, donde se afirma la coexistencia de sectores modernos y tradicionales dentro de una misma sociedad, es decir se mira la relación entre desarrollo y subdesarrollo a nivel interno. Dicha relación que se observa a nivel exterior se da también al interior de una sociedad y además, no son independientes. Siempre hay una relación entre el sector tradicional y el sector moderno. Por ejemplo, el sector informal tiene su propia lógica y dinámica dentro del sector moderno.

Por tanto, el objetivo principal del modelo es alcanzar el crecimiento económico y la acumulación del capital bajo el supuesto de la oferta ilimitada de mano de obra.<sup>13</sup> Además, teniendo en cuenta el enfoque clásico de acumulación de capital, el sector capitalista crecería de manera paulatina en detrimento del sector no capitalista hasta que el proceso iguale los ingresos del trabajo en los dos sectores y así propender a la reducción progresiva del sector tradicional y el refuerzo del sector moderno, que progresivamente absorbería los excedentes de mano de obra del sector tradicional, debido al salario más alto del empleo del sector moderno que se respalda en una productividad más elevada de sus trabajadores.<sup>14</sup> Obviamente, este modelo no es aplicable a todas las naciones en el mundo. Lo que trata este presente trabajo es demostrar la aplicabilidad o no aplicabilidad del modelo de Lewis en el Ecuador.

Entonces, el capital se empleará, sólo hasta el momento en que la productividad marginal del trabajo (PMgL)<sup>15</sup> se iguale al salario corriente, debido a que no se puede pagar el valor de cero a la remuneración que recibe el obrero. Además, la cantidad de mano de obra que ofrece la población es superior al capital y a los recursos naturales.

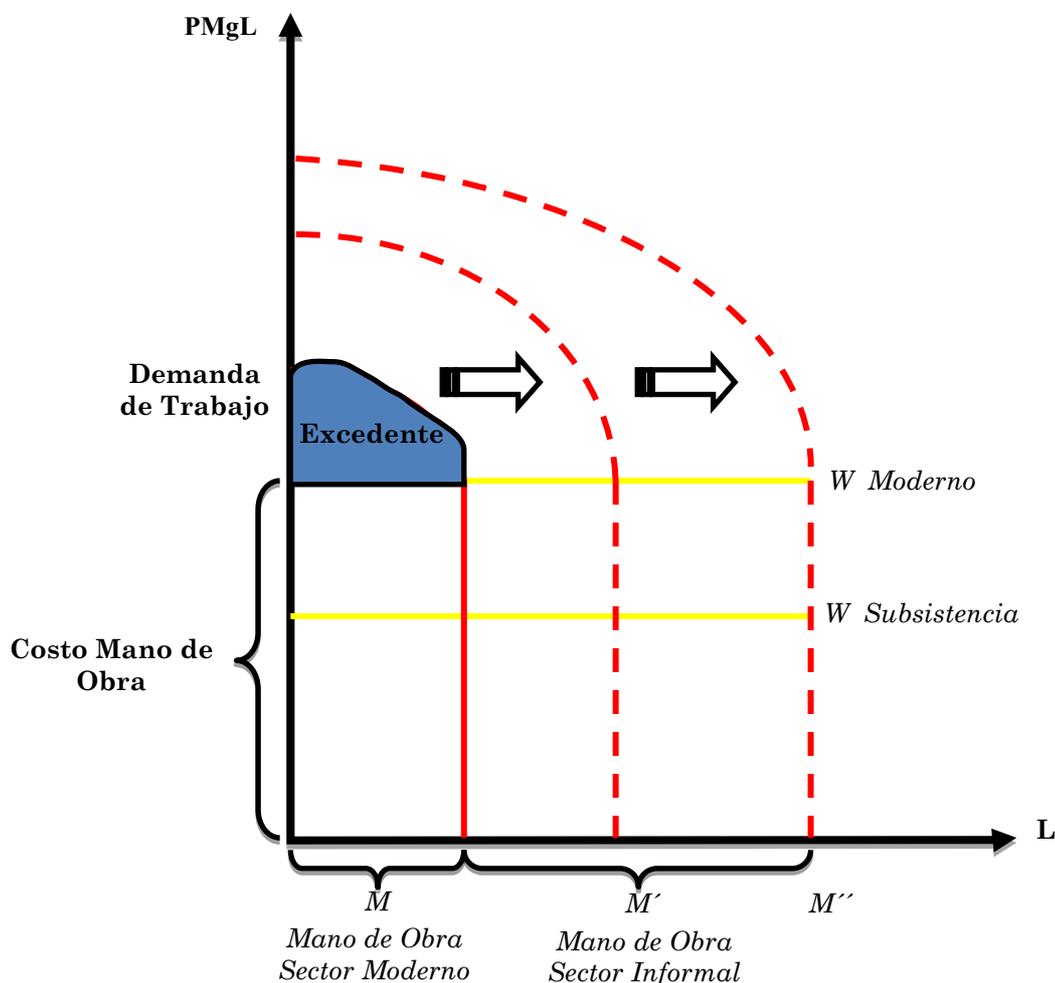
---

<sup>13</sup> SCHORD, Martín. “*El Modelo de Lewis: Dualismos y endeudamiento a la luz del análisis no lineal*”. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.

<sup>14</sup> GUTIERREZ, ESTHELA (2003): “*De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable: Historia de la constitución de un enfoque multidisciplinario*”. Instituto de Investigaciones Sociales, UANL. México.

<sup>15</sup> La productividad marginal del trabajo *PMgL* refleja en qué medida aumenta o disminuye la función de producción cuando varía una unidad del factor trabajo permaneciendo constantes los demás factores en la función de producción.

Ilustración 1: Modelo de Arthur Lewis



Fuente: Martin Schord "El Modelo de Lewis: Dualismos y endeudamiento a la luz del análisis no lineal"

Elaborado por: Autores

En la Ilustración 1, el eje horizontal representa la cantidad de trabajo  $L$ , mientras que el eje vertical su producto marginal  $PMg$ . Existe una cantidad fija de capital variable, denominada salario corriente o costo de mano de obra. Si el producto marginal del trabajo fuese cero, fuera del sector capitalista, puede contratarse tanta mano de obra como  $M$ . Mientras que el área azul es el excedente de los capitalistas.  $M'$  y  $M''$  es el grupo de trabajadores que están fuera del sector moderno y pertenecen al tradicional y reciben un salario de subsistencia.

Además, se debe considerar que la lógica que mantiene el capitalista consiste en seguir creciendo, expandirse económicamente, perfila *“una mentalidad más comercial y es más consciente de la eficiencia, coste y rentabilidad”*<sup>16</sup>, es decir lo que busca es la maximización de su beneficio.

### **2.1.1. Sector Moderno (Formal o Capitalista)**

*“El sector capitalista es aquella parte de la economía que utiliza capital reproducible y, por tanto, obtienen ganancia por su utilización”*<sup>17</sup>. En otras palabras, el sector capitalista es aquella parte de la población que cuenta con los medios de producción pero no cuenta con la fuerza de trabajo. Además, la finalidad más relevante dentro del modo de producción capitalista es la obtención de ganancia o plusvalor.

### **2.1.2. Sector Tradicional (Informal o No Capitalista)**

El sector no capitalista o tradicional es la parte de la sociedad que no cuenta con el capital reproducible.

*“La producción "per cápita" es más baja en este sector que en el sector capitalista, porque no es fecundada por el capital (ésta es la razón por la que se llama "improductivo"; la distinción entre productivo e improductivo no tiene nada que ver con la cuestión de si el trabajo proporciona utilidad, como algunos neoclásicos han, arrogante pero erróneamente, afirmado). Cuando se dispone de más capital, puede atraerse un mayor número de trabajadores al sector capitalista desde el sector de tradicional, y su producción "per cápita" aumenta cuando se trasladan de un sector a otro”*<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> LEWIS, Arthur: *“Desarrollo Económico con Recursos Ilimitados de Mano de Obra”*. The Manchester School of Economic and Social Studies. mayo 1934. Pg. 325

<sup>17</sup> Ídem, Pg. 326

<sup>18</sup> Ídem, Pg. 326.

Como se observa, las condiciones de vida son relativamente “*mejores*” en el sector moderno que en el sector tradicional. Otro aspecto que debe ser considerado para el análisis, es el nivel de los salarios donde, el salario del sector moderno recibe influencia de los salarios que no son de éste sector. En este sentido los economistas clásicos sostienen que el salario del sector tradicional se encuentra determinado por el consumo básico necesario que requiere el obrero y su familia para vivir, los trabajadores no dejarán de percibir un salario que al menos satisfaga sus necesidades básicas. Entonces, para cualquier nivel de ingresos, el resultado será una oferta ilimitada de mano de obra.

### **2.1.3. Diferenciación entre salario de Subsistencia y salario en el sector Moderno**

La diferencia entre el salario del sector tradicional y el salario del sector moderno o capitalista es relevante en la medida en que el primero influye sobre el valor de la remuneración del otro sector. Por ejemplo, cuando el coste del nivel de vida que existe en el sector moderno es más elevado que en el sector tradicional. Esto se lo puede observar en las grandes metrópolis, donde los costos en la calidad de vida son altos respecto a los costes que una familia necesita para satisfacer sus necesidades básicas en ciudades menos congestionadas por los altos niveles de migración campo-ciudad. Además, debido a sus dimensiones, las metrópolis imponen un costo adicional que es el transporte desde sus viviendas hasta sus lugares de trabajo, con lo cual, parte del ingreso que recibe un trabajador debe ser destinado a la movilización del mismo.

Por otro lado, el aspecto social incide de manera principal en la diferenciación de los salarios en ambos sectores debido a que, el “nivel social” que mantiene el sector moderno es más elevado con respecto al sector tradicional.

Sin embargo, aspectos como la cualificación en la mano de obra y educación, influyen de forma preponderante en este análisis, ya que permitirán la

distinción entre los obreros que trabajan en el sector moderno y el sector tradicional. La competencia a nivel de industrias es un factor que posibilita en gran medida distinciones salariales entre ambos sectores. En otras palabras, el efecto de la competitividad industrial y las decisiones que permitan eficacia en la producción entre las empresas, implica costes marginales decrecientes y en la medida en que parte de los excedentes producidos influyen en alzas salariales, incentivando a los trabajadores a mejorar significativamente tanto su calidad de vida y de su familia como su productividad en el trabajo. Es decir, un consumo de bienes y servicios creciente por parte del sector asalariado, indistintamente del sector del cual provengan.

Otra forma de constatar los beneficios que reciben los trabajadores del sector moderno son las capacitaciones, servicios de seguridad social, becas de estudio, etc., los cuales permiten generar un bienestar al trabajador y a su familia.

#### **2.1.4. Supuestos del Modelo en Economía Abierta**

- a. Sea un país subdesarrollado con economía dual.
- b. Esta economía tiene dos sectores:
  - Sector moderno (formal).
  - Sector tradicional (informal).
- c. Existe una oferta ilimitada de mano de obra.
- d. En el sector informal existe un salario de subsistencia.
- e. En el sector de formal existe un salario promedio mayor que el salario del sector informal.

De la ilustración 1, se puede observar la dinámica del modelo teórico, donde el excedente inicial de la curva M se incrementa hasta el excedente de M'', mientras que la mano de obra en el sector informal disminuye. Es decir, una relación inversa entre excedente y mano de obra informal. Además, se puede observar como el salario del sector moderno es mayor que el salario de subsistencia.

### 2.1.5. Expansión Económica en Función del Modelo de Lewis

En los párrafos anteriores, se explica brevemente los diferentes aspectos que involucran el análisis del **desarrollo económico con recursos ilimitados de mano de obra**. A continuación se enfatizará cómo generar una expansión económica.

El principal supuesto del modelo lewisiano, implica la reiteración del excedente producido en el modo de producción capitalista o formal, con la finalidad de que la expansión de sus industrias beneficie el aumento de fuentes de trabajo y permita que se reduzca el nivel de desempleo y subempleo, consiguiendo así, una expansión industrial y económica a futuro.

De esta manera, la mano de obra **no desaparece** sino que se **traslada del sector tradicional al sector moderno de la economía**. Al momento que las industrias sufren este incremento en su formación de capital, conjuntamente con la mercancía fuerza de trabajo, el excedente producido será mayor que antes.

Si se considera, en esencia, que el industrial consume la totalidad del excedente producido y no invierte nada de ese plusvalor en la reiteración del proceso de producción y siempre que las demás condiciones permanezcan constantes, solamente se realiza una reproducción simple de capital, es decir la reiteración del proceso productivo se mantiene en la misma escala. Pero lo que realmente cuenta en la aplicación del modelo, es la *reproducción ampliada del capital o acumulación de capital*, la cual implica la inversión de parte del plusvalor obtenido en la interacción entre fuerza de trabajo con los instrumentos de trabajo y los medios de producción, considerando como medios de producción al capital constante que interviene en el proceso productivo.

Por otro lado, la relación que existe entre el capital, los avances tecnológicos y la productividad de los trabajadores son relevantes, ya que permiten la creación de plusvalor.

Se debe señalar, que este aspecto no influye dentro del sector capitalista ya que estos factores se encuentran encaminados en la misma dirección, es decir el desarrollo tecnológico necesita inversión, la misma que proviene del excedente producido por las empresas. Dicho ahorro de capital desemboca en incrementos del mismo capital o, a su vez, en el aumento de la productividad marginal del trabajo. Por tanto, el aumento de capital productivo y el desarrollo tecnológico dentro del presente análisis son recogidos en un solo factor debido a su efecto final.

Pero la cuestión que surge es: ¿Hasta qué punto existen recursos ilimitados de mano de obra? Pregunta que si bien, es el supuesto del presente modelo, David Ricardo, dentro de uno de sus análisis postula: *“mientras que la oferta de mano de obra es ilimitada, se puede encontrar siempre empleo para cualquier suma de capital”*. Es decir, para este modelo neoclásico, planteado por Ricardo, el capital crece con mayor rapidez que el trabajo. En definitiva, a medida que crezca el excedente y sea reinvertido en factores para la producción, como por ejemplo mercancía, fuerza de trabajo; el presente modelo no trata de eliminar el *“ejército industrial de reservas”* sino de incorporar parte de éste al sector moderno y tratar que el sector tradicional disminuya.

El ahorro juega un papel importante debido a que si las personas tienen más ingresos pueden ahorrar más. Este juicio puede ser llevado a un nivel macro en donde a mayor ingreso nacional, también mayor será el ahorro de una parte de la renta. Pero, indiscutiblemente, el ahorro que realizan las personas que reciben beneficios de la tierra es más elevado que el recibido por los obreros.

### 2.1.6. El Modelo de Lewis y el Mercado Laboral<sup>19</sup>

En las economías de desarrollo, y especialmente en las de subdesarrollo, se puede identificar que la existencia de mano de obra disponible, permite a los industriales acumular los recursos necesarios para invertir en capital variable.

Desde el enfoque de la existencia de libre disponibilidad de fuerza de trabajo, *“puede decirse que se registra una oferta ilimitada de mano de obra en aquellos países en que la cifra de la población es tan elevada en relación con el capital y con los recursos naturales, que existen grandes sectores de la economía en que la productividad marginal del trabajo (PMgL) es muy pequeña, cero o incluso negativa”*<sup>20</sup>. Cabe señalar que la productividad marginal del trabajo es, en esencia, la variación que existe en la producción cuando se incrementa o disminuye una unidad de los factores<sup>21</sup> productivos, en este caso el trabajo.

Al considerar que la *PMgL* es muy pequeña significa que la cantidad de producto que aumenta con una unidad de trabajo extra no es un aporte considerable, el mismo análisis se lo puede hacer para la *PMgL* cuando es nula, este hecho significaría que la escasez de trabajo no limita la creación o ampliación de industrias, y cuando la *PMgL* es negativa quiere decir que cada unidad de factor trabajo, manteniendo los demás factores constantes, provoca una disminución del producto.

Existen, dentro de la sociedad, puestos de trabajo donde la oferta de mano de obra sobrepasa al de la demanda requerida, por ejemplo, la jardinería, el servicio doméstico, las personas que estiban en los puertos, los comerciantes

---

<sup>19</sup> Tomado en amplitud de artículo *“Desarrollo Económico Con Recursos Ilimitados De Mano De Obra”* aparecido en la revista *The Manchester School of Economic and Social Studies*, mayo 1934.

<sup>20</sup> *“Desarrollo Económico Con Recursos Ilimitados De Mano De Obra”*. Revista *The Manchester School of Economic and Social Studies*, mayo 1934. Pg. 319

<sup>21</sup> La función de producción es la combinación de cantidades de capital (K), trabajo (L), tierra (T) y la iniciativa empresarial (H).

informales, son claros ejemplos donde la mano obrera es superior a los puestos de trabajo.

Además, se debe tomar en cuenta que muchos empleos con esta particularidad, se presentan para cortos períodos de tiempo, es decir son de carácter eventual u ocasional.

Por otro lado, considerando el supuesto que existe una oferta ilimitada de fuerza de trabajo, el simple análisis de oferta y demanda, va a explicar, sin lugar a duda, el precio de la mano de obra en estas economías, es decir el precio de la mercancía fuerza de trabajo tendrá un nivel de *“subsistencia”*. Debido al supuesto *“ilimitada”* con lo cual la oferta supera a la demanda, y el salario se va a mantener a un nivel reducido.

Sin embargo, la *“escasez de mano de obra no limita la creación de nuevas fuentes de empleo”*, es decir la creación de nuevas industrias no se ve limitada por las ya existentes o por la falta (o exceso) de mano de obra, al contrario, la creación de nuevas fuentes de empleo posibilita en gran medida la disminución del creciente *ejército industrial de reservas*.

Otro grupo de la población que demanda empleo es la femenina, la cual tiene grandes cantidades de fuerza de trabajo, pero debido a la discriminación, se ven desplazadas de los puestos de trabajo.

Como se mencionó, el uso de bienes intensivos en capital desplaza la cantidad de capital variable que puede ser utilizado en las industrias, y de esta manera obtener una fuente extra de recursos de mano de obra. Obviamente, disminuye el empleo.

En definitiva, al momento de considerar *“todas”* las fuentes de trabajo disponibles, campesinos, trabajadores eventuales, pequeños comerciantes, sirvientes (domésticos y comerciales), mujeres y el crecimiento de la población, se

evidencia de manera clara que existe una parte de la población en donde la disponibilidad de fuerza de trabajo es alta y creciente. Cabe señalar, que este análisis se enfoca a aquella parte de la población **no cualificada**, es decir que no cuenta con la capacitación, formación profesional adecuada y en donde sus beneficios laborales no son los mismos que del trabajo formal. Y sin duda, la escasez de personal cualificado es parte de las condiciones para que el trabajo informal o no cualificado sea mayor que el cualificado.

## 2.2. Críticas al Modelo de Lewis

El enfoque neoclásico sobre el desarrollo está basado en de los modelos de dualismo estructural de Lewis y en el modelo de Whitman Rostow de las etapas del desarrollo. Ambas concepciones plantean una *sociedad tradicional* en primera instancia, luego de una serie de procesos como la *creación de las condiciones previas al arranque, despegue (cuando la tasa de inversión supera la tasa de población)*, *camino a la madurez* y finalmente, *la etapa del consumo de las masas*.<sup>22</sup> Al final del proceso, sin lugar a duda, se conseguirá una sociedad-desarrollada según esta perspectiva- moderna y formal. Pero indiscutiblemente pasarán tal vez unas cuantas décadas para conseguir una inversión sostenida que propenda a una transformación de la estructura económica, social e incluso política del país.

Por otro lado la CEPAL, bajo su enfoque estructuralista, pretende corregir los desequilibrios estructurales basados en la noción de centro-periferia (dependencia), en donde la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), es parte fundamental del crecimiento de las exportaciones (crecimiento hacia fuera), promoción de la clase empresarial, políticas de estímulo al ahorro interno y la inversión. Pero, se debe tener en cuenta, que existieron varios problemas como el deterioro en los términos de intercambio (brechas en el

---

<sup>22</sup> AGUIAR DE MEDEIROS, Carlos. “Desarrollo económico, heterogeneidad estructural y distribución de la renta en Brasil”. En publicación: Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo.(comp). Enero 2007. ISBN: 978-987-1183-65-4 Disponible en: [http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal\\_guillen/15deMedeiros.pdf](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/15deMedeiros.pdf)  
Red

comercio internacional), desequilibrios en las balanzas comerciales por la exportación de productos primarios y adquisición de bienes manufacturados, y la baja participación del Estado como ente regulador y proteccionista.<sup>23</sup>

Además, una de las herramientas o estrategias utilizadas por los cepalinos, el modelo ISI, posibilita un estancamiento interno y reduce la velocidad de crecimiento y distribución del ingreso. Los principales puntos de falla de esta teoría fueron: elevados precios de bienes manufacturados e inflación, deuda externa, saldos comerciales negativos, ineficiente asignación de recursos, muchas exportaciones seguían siendo de bienes primarios que seguían sujetos al deterioro de los términos de intercambio, una tasa de empleo inferior a la de otros países con el mismo nivel de desarrollo, presiones inflacionarias asociadas a la lucha por la distribución del ingreso en una economía de productividad media baja, estrechez del mercado interno que impedía aprovechar las economías de escala para bajar costos, falta de protagonismo nacional para hacer de la innovación tecnológica un dinamizador del sector industrial (alta dependencia de la inversión de empresas extranjeras), subsidio a empresas propició formación de monopolios.

El sector industrial no se preocupó por conquistar mercados externos, destinaba su producción al consumo interno y de esta forma requería de la producción primaria para conseguir las divisas para comprar bienes de capital; reproduciendo la relación de dependencia que el mismo modelo pretendía evitar

En suma, se puede evidenciar como las grandes teorías de desarrollo han influenciado en gran o menor medida el progreso de los países, y en esencia, buscar una **receta** que dictamine los pasos a seguir para salir del subdesarrollo, caracterizado por bajos niveles de productividad, para avanzar hacia sociedades y países altamente industrializados y modernos. Es decir, no hay teoría que se pueda aplicar directamente dentro de una determinada sociedad para que esta salga del subdesarrollo, lo que existe, sin lugar a dudas, es una serie de pasos y

---

<sup>23</sup> NOHLEN, Dieter; STURN, Roland: "La Heterogeneidad Estructural como concepto básico en la Teoría de Desarrollo". Handbuch der Dritten Welt, Tomo I, Hamburgo. 1982. Pág. 46.

referencias tomados de las diferentes teorías que, teniendo en cuenta las experiencias pasadas y verificando los resultados, es posible acercarse levemente a dichos efectos para alcanzar o propender hacia un desarrollo más dinámico e incluyente.

Sin duda, el modelo de Lewis (1954) es uno de los estudios pioneros en donde se enfatiza la dualidad de las sociedades, posteriormente autores como Celso Furtado (1966) establece que no solamente existen dos sectores dentro de la economía, sino tres: uno tradicional, otro moderno no exportador y un moderno exportador. Como lo indica Furtado, el predominio de salarios de subsistencia y baja productividad reduce nuevamente a una estructura dual.

Años siguientes otro cepalino, Aníbal Pinto (1973) establece una heterogeneidad estructural mucho más compleja. El autor indica que se trata de una “...realidad más general y compleja que la del dualismo, fenómeno que tiene que ver básicamente con la típica estructura de una economía de enclave, en la que sobresalen un complejo exportador modernizado y un hinterland (el resto) relativo o absolutamente separado y ajeno del núcleo dinámico”.<sup>24</sup> Al igual que Furtado, Pinto señala que existen tres grandes estratos dentro de la estructura productiva, siendo el “primitivo”, con bajos niveles de productividad; el “intermedio”, con una productividad media; y el “polo moderno”, con altos niveles de productividad.

Ya para la década de los años 90's y principios del nuevo siglo, Octavio Rodríguez (1998) indica que existe no solamente una heterogeneidad estructural sino que se la puede categorizar por su *nivel de productividad* y por el *nivel de estructura ocupacional*, donde las brechas de productividad y brechas en los ingresos, caracterizan su estructura productiva. Otra categorización del autor, implica una *dicotomización de la producción y del mercado de trabajo*, la cual fue retomada por Lazarte en el año 2002, donde indica que ambos sectores

---

<sup>24</sup> PINTO, Aníbal: “Inflación: Raíces estructurales”. Primera Edición. Fondo de Cultura Económica, México. 1973. Pág. 164.

mantienen lógicas y mecanismos de obtención de rentas distintas, pero que a su vez, mantienen cierto nivel de interdependencia.

Como se ha podido observar, lo que busca el presente estudio no es afirmar una realidad ecuatoriana semejante a una teoría, sino más bien buscar si el Dualismo Estructural se apega a la realidad y permite explicar de mejor manera la compleja situación tanto económica y social en el país. Es por ello que se ha realizado esta pequeña aclaración sobre las diferentes teorías de desarrollo y la evolución de la teoría dualista.

### **2.3. Heterogeneidad Estructural (HE)**

Dado que el marco teórico del presente estudio no es la heterogeneidad estructural propiamente dicha, es necesario como artículo académico señalar brevemente lo que abarca este concepto y su fundamento.

La condición teórica de la HE, no solamente se enmarca a aspectos económicos y sociales, sino también, al término histórico descriptivo explicativo de las diferentes fases del proceso de desarrollo tanto de los capitalistas como de los modos de producción no capitalistas que coexisten en algunas sociedades. La definición de la HE parte de los debates a conceptos contrapuestos (dualismo), condicionados entre sí (dependencia estructural), revisados y extraídos de la HE (marginalidad) e insertos dentro de proposiciones teóricas (teorías del capitalismo periférico).

En primera instancia, la HE no puede formar la unidad fundamental en sí misma, es decir, se refiere a una característica adjetiva para un sujeto gramatical por ejemplo, la sociedad del capitalismo periférico puede ser estructuralmente heterogénea. Por tanto, la afirmación de que la HE es “una formación social típica para el capitalismo periférico” constituye un error. Si se parte del punto de vista conceptual, heterogéneo es un antónimo de homogéneo, incluso hay situaciones que se consideran homogéneas a pesar de su leve grado de heterogeneidad, es así, que la heterogeneidad constituye en cualquier caso sólo una *situación*

*modelo*. Por su parte, *estructural* es empleado para describir fenómenos o un tejido articulado de elementos, formando en esencia un todo complejo surgiendo un tipo especial de estructura.<sup>25</sup>

Finalmente, y bajo este sentido se puede considerar *la heterogeneidad estructural como un fenómeno que se manifiesta en la dificultad para propagar el progreso técnico a los diversos sectores productivos y regiones geográficas del país y en la exclusión de grupos sociales del progreso y beneficios del sistema.*<sup>26</sup>

#### **2.4. Demanda y Oferta de Trabajo**

Según Barro, la utilidad de cada familia depende del consumo (C) y del trabajo (L). Por lo tanto, la demanda de mano de trabajo se ve solventada por las familias. Por ende, el consumo también será decisión de las familias y dependerá de los ingresos que mantenga la misma.

Lo que buscan las familias es maximizar su ingreso y, por su parte, las empresas buscan maximizar sus ganancias.

*“Un aumento en el insumo de trabajo, tiene dos efectos sobre los ingresos netos por la producción... En primer lugar, una hora extra de trabajo significa que la producción aumenta con el producto marginal del trabajo (PMgL). Por tanto, el ingreso por ventas brutas aumenta en la cantidad de dólares  $P \cdot PMgL$ . En segundo lugar, el pago de salarios ( $w$ ) aumenta con los salarios en dólares. Por ello, el ingreso neto aumenta si el valor del producto marginal del trabajo, excede a los salarios...”*<sup>27</sup>

Bajo esta premisa se tiene que

---

<sup>25</sup> Ibidem. Pág. 47.

<sup>26</sup> ALFARO, Gabriela; ESCOTO, Ana; SÁNCHEZ, Elsy: “*La Heterogeneidad Estructural y la Dinámica Laboral en el Salvador*”. Universidad Centroamericana, José Simeón Cañas. San Salvador, octubre 2006.

<sup>27</sup> BARRO, Robert (1988): “*Macroeconomía*”. Interamericana.

$$PMgL = \frac{w}{P}$$

Es necesario mencionar que la existencia del mercado laboral ayuda a la eficiencia económica, en la medida que éste agota sus ganancias que resultan de los movimientos de los trabajadores de un lugar a otro. Esto se debe al supuesto, que todas las personas tienen el mismo producto marginal.

En conclusión, la demanda agregada de trabajo opta la siguiente función:

$$L = L(w, K, T, \dots)$$

Donde los puntos suspensivos hacen referencia a las características de la función de producción.<sup>28</sup>

Por tanto, la ecuación indica que cuando K y T son fijos, un salario real más alto, generará una menor demanda por trabajo. Mientras que, con w fijo, un mayor acervo de capital o mejoras en la tecnología, generarán una mayor demanda por trabajo.

Establecida cómo funciona la demanda de trabajo, es necesario establecer su contraparte. La oferta o cantidad de trabajo que las familias están dispuestas a ofrecer a las empresas.

La oferta de trabajo viene determinada por la denominada *decisión entre trabajo y ocio*. Esto se refleja, cuando la persona deja el trabajo para realizar otras actividades, como por ejemplo, el cuidado de los niños en el hogar o el estudio, a pesar de no ser actividades que se registren como empleo, siguen siendo trabajo.

Bajo este sentido, el dilema de las familias es ofrecer trabajo o disfrutar de ocio. A este planteamiento, se le debe sumar que el día solamente tiene 24 horas,

---

<sup>28</sup> La función de producción es la combinación de cantidades de capital (K), trabajo (L) y tecnología (T).

y por ende se debe escoger el número de horas destinadas a trabajo o al ocio. Además, el trabajador sólo cuenta con esta fuente de ingresos el cual es destinado para el consumo. Entonces, resumiendo, se tiene que la jornada laboral de trabajo en condiciones normales es de ocho horas, bajo la premisa que el obrero es libre de trabajar horas extras o descansar (ocio). Ahora bien, la función de utilidad de consumo de las familias viene dado por la utilidad máxima que brinde el consumo de bienes y la cantidad de descanso (distracción, ocio, etc.). Por tanto, como función de oferta de trabajo se tiene:

$$L = L(w)$$

Lo cual significa, que la cantidad de trabajo (L) depende del salario real (w) que recibe el trabajador.

Cabe señalar, que no siempre se cumple que a un mayor nivel de salario real, la cantidad de trabajo aumente. Esto se debe a que los salarios reales sufren un alza, se incluyen otros factores como es el efecto sustitución<sup>29</sup> o el efecto ingreso.<sup>30</sup> Los estudios empíricos, tienden a respaldar la idea de que la curva de oferta de trabajo tiene pendiente positiva, donde se puede decir que el efecto sustitución predomina sobre el efecto ingreso.<sup>31</sup>

## 2.5. Equilibrio del Mercado Laboral

El enfoque clásico del equilibrio del mercado laboral, supone que el salario (W) es flexible y que se ajusta para establecer el punto de equilibrio entre la oferta y demanda de trabajo. De manera empírica, un mercado equilibrado refleja un trabajo plenamente empleado, donde empresas y familias se encuentran reguladas por un salario real determinado en el mercado.

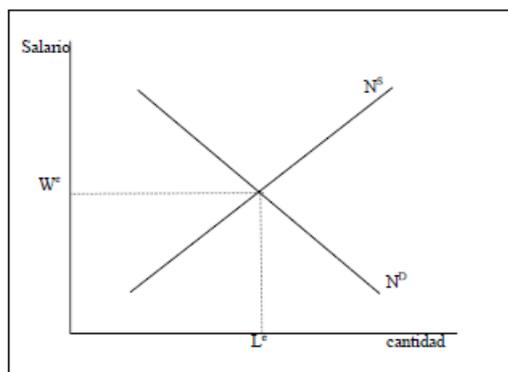
---

<sup>29</sup> **Efecto Sustitución.**- Ocurre cuando a un mayor salario real “encarece” el tiempo de ocio en el sentido de que cada hora de ocio significa renunciar a un monto mayor de consumo cuando el salario real aumenta. Con el ocio más caro las familias lo sustituyen por más horas de trabajo que aprovechan los mejores salarios.

<sup>30</sup> **Efecto Ingreso.**- Se da cuando el w aumenta, la familia se enriquece y puede dars el “lujo” de escoger más ocio. Para una cantidad dada de L, un w mayor significa que es posible consumir un monto mayor.

<sup>31</sup> SACHS, Jeffrey y LARRAIN, Felipe (1994): “Macroeconomía en la Economía Global”. Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. Pg. 65-67.

### Ilustración 2: Equilibrio del Mercado Laboral



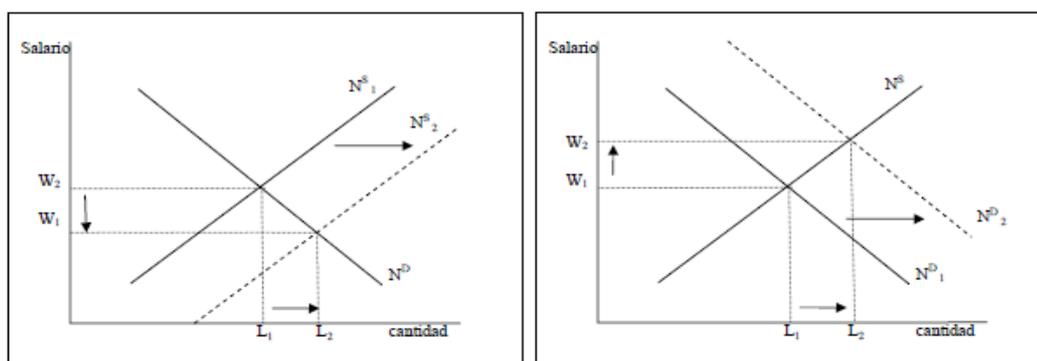
Fuente: "Equilibrio en el Mercado de Trabajo"

Elaborado por: Luis Suárez y Martín Poveda

En la Ilustración 2 se puede observar el equilibrio del mercado de trabajo, bajo un escenario clásico, donde el punto de intersección de oferta y demanda determina el salario real y la cantidad de trabajo óptima (nivel de pleno empleo).

La oferta de trabajo puede verse desplazada a la derecha cuando existe un aumento en la oferta o por una elevación efectiva del empleo mientras que la curva se desplaza a la parte inferior o hacia abajo cuando caen los salarios. Por su parte, la curva de demanda de trabajo tiende a desplazarse hacia la derecha cuando existe aumento de la demanda de trabajo o se eleva la cantidad efectiva de empleo, y se desplaza hacia arriba cuando los salarios suben.

### Ilustración 3: Desplazamientos de la Oferta y Demanda de Trabajo.



Fuente: "Equilibrio en el Mercado de Trabajo"

Elaborado por: Luis Suárez y Martín Poveda

## 2.6. La Productividad y la Inversión

Como se mencionó anteriormente, las empresas tienen la elección de emplear trabajo. Pero no solamente contratan la mano de obra ofertada por las familias, sino que también hacen uso de bienes de capital, es decir la adquisición de maquinaria que interviene en el proceso de producción de las industrias.

Ahora, nace la pregunta, ¿Invertir en mano de obra o en bienes de capital? Es obvio, que la decisión de contratar trabajadores depende del nivel de salarios. Entonces, la empresa debe comparar el producto marginal del capital,  $PMgK$ ,<sup>32</sup> con la tasa de interés. Además, es necesario observar, si el producto, depende de la tecnología y el capital invertido para su creación. Cabe señalar, que los bienes tienen una depreciación que se contabiliza al finalizar cada período, lo cual significa que el bien se va desvalorizando con el uso y pasar del tiempo. Por lo general, las empresas utilizan créditos para la financiación de equipos y maquinaria. De tal manera que la utilidad que brinda la maquinaria, debe ser mayor que el costo que ésta representa. Por tanto, si al producir una unidad extra, ésta tiene el valor de  $P \cdot PMgK$ , el costo de adquirir una máquina para la empresa tiene un costo  $P$ . La compra de una nueva máquina tiene sentido siempre y cuando la:

$$PMgK > (r + \delta)$$

Productividad Marginal del Capital > Costos de Capital

Donde,  $r$  representa la tasa de interés y  $\delta$  es la tasa de depreciación de la maquinaria. Por lo tanto, al invertir la empresa debe tomar en cuenta si el producto marginal del capital es mayor que el costo del capital, y también se debe comparar el producto marginal del trabajo con el costo del trabajo.

---

<sup>32</sup> La productividad marginal del capital  $PMgK$  refleja en qué medida aumenta o disminuye la función de producción cuando varía una unidad del factor capital, permaneciendo constantes los demás factores en la función de producción.

Como se ha desarrollado, la decisión de invertir en maquinaria y tecnología vienen determinados por la decisión de las empresas, las cuales buscan que la productividad marginal de capital sea mayor que los costos de capital.

Se define como inversión, a las compras en bienes de capital, como maquinaria, edificios, etc. Además, en las Cuentas Nacionales, se refleja la inversión a través de la *inversión fija de las empresas*, la cual mide el valor gastado en planta, es decir en infraestructura, en equipos, etc. Y por otro lado, la *inversión en existencias*, las cuales representan los inventarios de materias primas, productos semi terminados y bienes terminados que no son vendidos al consumidor final.

Como se puede observar, la inversión en existencias son los inventarios durante cierto período de tiempo, por ejemplo una elevación de las existencias constituye una inversión positiva, mientras que una disminución de las mismas significa una forma de inversión negativa. Y finalmente, la inversión en estructuras residenciales, constituye una tercera clase de inversión.

Para el presente estudio se hará uso de la *inversión fija de las empresas*, las cuales viene representada por la variable Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF).<sup>33</sup>

### 2.6.1. Inversión Bruta e Inversión Neta

Es necesario establecer teóricamente la diferenciación para medir la inversión: de este modo se tiene que la inversión bruta, es el gasto total en bienes de capital, mientras que la inversión neta es igual a la variación del stock de capital de un año a otro.

---

<sup>33</sup> **Formación Bruta de Capital Fijo.**- Se refiere al incremento de los activos fijos o capital fijo durante un período determinado. Están constituidos por los bienes duraderos existentes en un momento dado, capaces de producir otros bienes y servicios, y tienen una vida útil de un año o más. Dentro de ellos se consideran la maquinaria y equipo de producción, edificios, construcciones u obras, equipos de transporte y otros activos fijos tangibles. En la formación de capital fijo, se incluyen, además de las adiciones a los activos señalados, las mejoras que se hacen a los bienes y que están destinadas a prolongar su vida útil o su capacidad de producción.

La diferencia entra las dos, viene dada por la depreciación del capital, el cual es el valor en stock de capital existente que se gasta en un determinado período de tiempo.

Por tanto, se tiene que

$$\textit{Inversión Neta} = \textit{Inversión Bruta} - \textit{Depreciación}$$

### **2.6.2. Utilización de la Capacidad Instalada**

En términos de la utilización del stock de capital K, la inversión y la depreciación, no son los únicos factores que se inciden en el uso del capital en la producción. Por ejemplo, el cierre de una industria o el estado de recesión pueden disminuir la intensidad de utilización de los equipos, con lo cual aumenta el desempleo de los trabajadores. Caso contrario, cuando existe expansión, se encuentra vinculado al incremento de la UC.<sup>34</sup>

## **2.7. Las Importaciones y el Empleo**

Como lo menciona la CEPAL, desde la época que se dio lugar al modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el desarrollo industrial presenta un giro hacia el desarrollo del mercado interno, con lo cual el apogeo de la industria y desarrollo de capacidades tecnológicas permitieron introducir nuevas manufacturas en distintos subsectores de la industria. Además, los procesos de aprendizaje durante el período de sustitución de importaciones dieron lugar al desarrollo de capacidades y estructuras empresariales, las cuales absorbían el impacto de la liberalización del comercio exterior, y por ende reorientando la competitividad internacional.

---

<sup>34</sup> Indicador utilizado para medir la Utilización de Capacidad (UC), el cual refleja el punto máximo de uso efectivo de plantas y equipos son utilizados por las industrias en un determinado período de tiempo.

Pero esta liberalización dio lugar a la presión competitiva de los países, con producciones a escala que desbordaban la capacidad de absorción de los mercados internacionales, con lo cual se dio un fomento para las exportaciones.

En este sentido, es lógico preguntarse ¿Por qué no seguir con el modelo? Pues bien, los sectores industriales de los países desarrollados mantienen la producción a costa de los países que no pueden cubrir este tipo de bienes dentro de sus mercados. Por ejemplo, los sectores industrializados encargados de producir bienes de capital, los cuales son vendidos a países que no cuentan con la tecnología para producir dichos bienes de capital. De esta manera, se puede evidenciar que al aumentar las importaciones reales de un país se impide o limita el desarrollo del sector industrial con lo cual se afecta de manera directa a la generación de empleo.

Es necesario notar, que la evidencia encontrada sugiere que en el agregado de la industria manufacturera de exportación que mantienen ciertos países contribuyen a mantener las brechas de productividad en relación con el resto del sector manufacturero de otros países y la economía en su conjunto. Se debe indicar también, que existen escasos avances en cuanto a la generación de procesos productivos con mayor valor agregado y de encadenamientos productivos.

Sin embargo, en determinados segmentos de las industrias textil, automotriz, eléctrica, equipo médico y aeroespacial, se encuentran desarrollando y consolidando fusiones con instituciones de fomento productivo y tecnológico.

Por lo tanto, la CEPAL menciona que existen avances que a pesar de no ser específicos, indican que existe un considerable potencial de desarrollo.

Dada la importancia de la generación de capacidades productivas dentro del sector industrial, las cuales van de la mano de las inversiones que se realicen en determinados sectores y la necesidad de ampliar las industrias pero con la

condición de recurrir a las importaciones de estos bienes, pone en descubierto que al incrementar dichas importaciones se está dejando a un sector del mercado laboral de un país que podría ser destinado a la producción de dichos bienes, con lo cual se generaría un incremento del empleo y, a su vez, la balanza comercial sería cada vez más positiva ya que la importaciones de bienes de capital se los dejaría de comprar a otras industrias y se los produciría dentro del mismo mercado.<sup>35</sup>

A manera de conclusión, quedan establecidos los diferentes lineamientos teóricos que permiten entender de manera muy resumida y sencilla el funcionamiento del mercado laboral y sus actores. Las familias por un lado ofertan su trabajo, mientras que las empresas se encargan de ubicar en sus puestos de trabajo a los empleados. Bajo estas premisas se pretende generar un modelo que permita observar el comportamiento de la fuerza de trabajo de un país, en este caso se lo hará para Ecuador dentro de un período de 10 años, desde el año 2000 hasta el 2010.

## **2.8. Sector Industrial**

El Banco Central del Ecuador (BCE) junto al apoyo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) para el año 2001 elaboran el primer boletín de competitividad para el desarrollo industrial del país. Dicho boletín en sus inicios presentan el Índice Nacional de Competitividad Tendencial (ICT) y el Índice de Incentivos y Acciones para Elevar la Productividad (IIAP), los cuales fueron modificados para el año 2004, con el nombre de índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial serán detallados a continuación.

Posteriormente el ICT se convirtió en el Índice de Entorno Competitivo y nace un nuevo índice que refleja la competitividad y las acciones de las empresas

---

<sup>35</sup> CEPAL (2008): *“La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades”*. Pg. 174-180

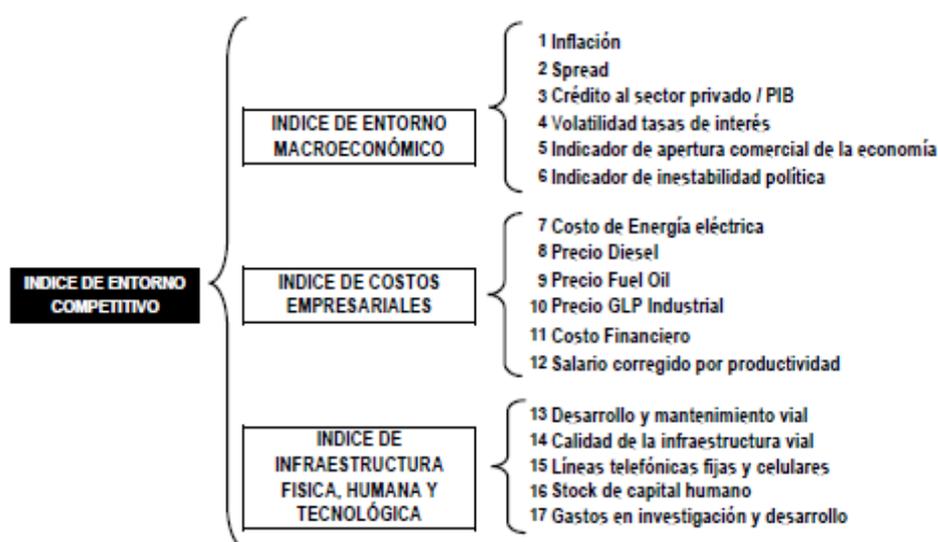
que incorporan nuevas tecnologías, procesos y productividad, el cual se denomina Índice de Esfuerzo Competitivo.<sup>36</sup>

### 2.8.1. Índice de Entorno Competitivo

Tal como lo indica el BCE, el Índice de Entorno Competitivo, IEC, busca plasmar el entorno macro del país, a través de la incorporación de índices que se encuentran establecidos o determinados en función de la evolución de las variables macroeconómicas, infraestructura física, humana y tecnología, las cuales influyen en el proceso de producción, tomando en cuenta los costos energéticos y financieros.

Bajo este sentido, se detalla a continuación las variables que incorporan a este índice y el porqué de su relevancia para el presente estudio.<sup>37</sup>

#### Ilustración 4: Variables Utilizadas en el Índice de Entorno Competitivo.



**Fuente y Elaboración:** Boletín de Competitividad No. 7, mayo 2004. BCE

<sup>36</sup> Es necesario tener en cuenta que esta metodología es diferente a la que se utilizó en los boletines anteriores, en los cuales se calculaba el Índice de Competitividad Tendencial (ICT) y el Índice de Incentivos y Acciones para incrementar la Productividad (IIAP). Por lo tanto, los resultados de los anteriores boletines no son comparables con aquellos obtenidos con esta nueva metodología. Sin embargo, este boletín sí presenta una serie histórica corregida, con base en la nueva metodología, desde el año 1995.

<sup>37</sup> Tomado en amplitud. Banco Central del Ecuador (2004): "Nota conceptual y metodológica del cálculo del índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial". Boletín de Competitividad. Informe Anual 2004

### a. Entorno Macroeconómico

**Inflación:** Se identifica como uno de los mayores costos de la inflación a su efecto negativo sobre los incentivos para aumentar la eficiencia productiva, creando desaliento en la inversión de largo plazo.

**Spread de Tasas de Interés:** Para el cálculo de este indicador se considera la diferencia entre la tasa de interés activa y pasiva referencial. El spread de tasas de interés se ha incluido como un factor negativo sobre la competitividad, al constituir un indicador tanto del poder de mercado del sector bancario. Tanto un mayor poder de mercado del sector bancario como un mayor nivel de riesgo de default percibido, tienden a elevar la tasa de interés activa y/o bajar la tasa de interés pasiva, e inciden negativamente sobre la cantidad y calidad del crédito concedido al sector empresarial privado, desincentivando la demanda de crédito dirigida a financiar a la inversión rentable y con un nivel de riesgo tolerable. Esto impide procesos de reconversión productiva o tecnológica de la economía.

**Saldo de Cartera Bancaria como % del PIB:** El que los empresarios pequeños, medianos y grandes cuenten con una adecuada disponibilidad de crédito para realizar sus actividades productivas, también se considera fundamental para el desarrollo empresarial. Por ello el índice de Entorno Macroeconómico, incluye como un indicador de la cuantía de crédito disponible para el sector productivo, el saldo de cartera vigente de la banca abierta en relación al PIB.

**Volatilidad de las Tasas de Interés:** La volatilidad de la tasa de interés activa, se incluye como factor de incertidumbre, que desincentiva la inversión en el sector real de la economía y por ende inhibe la elevación de la productividad.

**Apertura Comercial de la Economía:** La apertura de la economía al comercio internacional es considerada una fuente de ganancias de productividad a través de uno o más canales (absorción de conocimientos de otras economías, aumento del tamaño del mercado efectivo que permite el aprovechamiento de economías de escala, etc.). El indicador de apertura comercial que se considera

para el cálculo de este índice es el *Peak*<sup>38</sup> de las importaciones más exportaciones no tradicionales como porcentaje del PIB.<sup>39</sup>

**Indicador de inestabilidad política:** Un alto grado de inestabilidad política y disponer de deficientes instituciones en general, actúan como una “mala tecnología”, reduciendo la productividad de las personas y de las empresas. Por ello el Índice de Entorno Competitivo, incluye este indicador que es igual al número de ministros de Economía y Finanzas que el país ha tenido durante el último año. Así, un mayor número de ministros de Economía por año refleja mayor inestabilidad política y viceversa.

## b. Costos Empresariales

**Costos de Energía Eléctrica:** La energía eléctrica es un insumo muy importante, especialmente en el sector industrial, por lo cual, un alto costo en el servicio la inversión. El indicador que se considera es el costo promedio del kilovatio – hora (Valor facturado / Valor consumido) para el sector comercial e industrial.

**Costos de Combustibles:** Se consideran los costos del diesel, fuel oil y del gas licuado de petróleo, que son los combustibles más representativos dentro de la estructura de costos de las empresas.

**Tasa de Interés Activa:** El indicador de costos financieros utilizado es la tasa de interés para otras operaciones activas, para préstamos entre 84 y 91 días. Es decir, se considera el costo financiero del sector no corporativo.

**Salario corregido por productividad:** Este indicador muestra la evolución del salario en relación a la productividad media del trabajo (PMeL).

---

<sup>38</sup> PEAK, significa el punto máximo que se puede lograr de un determinado valor.

<sup>39</sup> Es necesario aclarar que no son tomadas las exportaciones petroleras debido a estas inflan el cálculo de la apertura comercial y sobre estimarían la productividad de los demás sectores industriales de la economía.

### c. Infraestructura Física, Humana y Tecnológica

**Gastos en Desarrollo y Mantenimiento Vial:** El indicador utilizado es el gasto gubernamental en el desarrollo y mantenimiento vial de las carreteras, expresado como porcentaje del PIB.<sup>40</sup>

**Líneas Telefónicas Fijas y Celulares:** Mide la penetración en el uso de líneas telefónicas, como el número de líneas telefónicas fijas y celulares por cada 100 habitantes. Este es un indicador del desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), que permiten elevar la productividad por diversas vías: acceso al conocimiento, reducción de costos de transacción y búsqueda, etc.

**Stock de Capital Humano:** Mide los años promedio de educación de la PEA.<sup>41</sup>

**Gastos en Actividades de Ciencia y Tecnología:** El indicador utilizado es el gasto en actividades de ciencia y tecnología como porcentaje del PIB.<sup>42</sup>

**Tabla 1: Efectos sobre la Competitividad del Índice de Entorno Competitivo**

Variables		Efectos Sobre la Competitividad
<b>Índice de Entorno Macroeconómico</b>	Inflación	-
	Spread	-
	Crédito al Sector Privado	+
	Volatilidad Tasas de Interés	-
	Indicador de Apertura Comercial de la Economía	+
	Indicador de Inestabilidad Política	-
		.../...

<sup>40</sup> La variable Calidad de la infraestructura vial, que se calculaba como el porcentaje de carreteras pavimentadas en el total de carreteras y, que era parte del índice anual, se lo excluye por falta de información anual en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) del Ecuador. En este caso hemos utilizado el gasto anual en Obras Públicas que mantiene el MTO en los últimos 10 años. Se debe indicar que el gasto en obras públicas son todas aquellas destinadas a infraestructura, como carreteras, puentes, puertos, aeropuertos, hidrocarburíferos y mineros, hidroeléctricas, etc.

<sup>41</sup> Los gastos de las empresas en capacitación de su planta laboral se consideran un importante indicador no incluido por la disponibilidad de información estadística. En este caso se ha utilizado el número de años promedio que tiene la PEA, gracias al gasto en educación que han realizado los gobiernos en los 10 años de estudio.

<sup>42</sup> Por falta de una serie histórica consistente no se utiliza el gasto en I&D de ONG's, universidades e instituciones públicas, como porcentaje del PIB, que inicialmente se deseaba utilizar. Para este caso, se ha tenido la disponibilidad de información anual del gasto público en educación, el cual será utilizado como medida de gasto en educación bajo el sentido de ciencia y tecnología.

<b>Índice de Costos Empresariales</b>	Costo de Energía Eléctrica	-
	Precio Diesel	-
	Precio Fuel Oil	-
	Precio GLP Industrial	-
	Tasa de interés activa	-
	Salario corregido por productividad	-
<b>Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica</b>	Desarrollo y mantenimiento vial	+
	Líneas telefónicas fijas y celulares / 100 habitantes	+
	Stock de capital humano	+
	gasto en actividades de ciencia y tecnología	+

Fuente: Boletín de Competitividad No. 7, mayo 2004. BCE

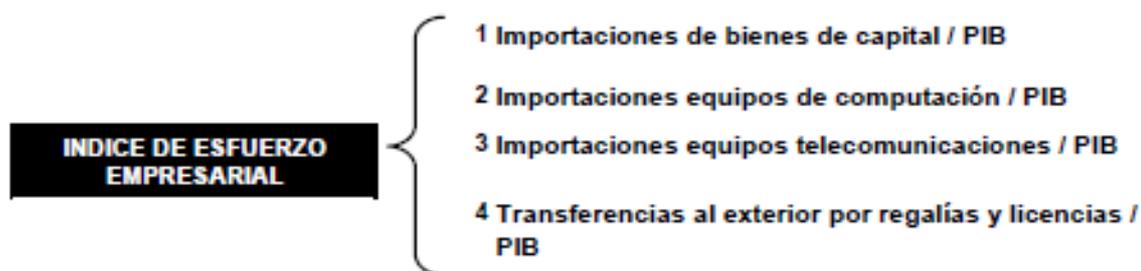
Elaborado Por: Autores

### 2.8.2. Índice de Esfuerzo Empresarial<sup>43</sup>

El índice de Esfuerzo Empresarial, refleja las acciones del sector empresarial para modernizar sus procesos y tecnología, ampliación de la capacidad instalada, telecomunicaciones, con la finalidad de mejorar la productividad y en esencia mejores niveles de competitividad.

A continuación se puntualiza las variables utilizadas en la construcción del mismo:

#### Ilustración 5: Variables Utilizadas en el Índice de Esfuerzo Empresarial.



Fuente y Elaboración: Boletín de Competitividad No. 7, mayo 2004. BCE

**Importaciones de bienes de capital:** corresponde a las importaciones de bienes de capital del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

<sup>43</sup> Se debe indicar que solamente se cita aspectos referenciales relevantes de ambos indicadores, su ampliación conceptual y metodológica puede ser observada en el Boletín de Competitividad No. 7, presentando por el BCE en el 2004.

**Importaciones de equipos de telecomunicaciones:** corresponde a las importaciones de equipos de telecomunicaciones del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

**Importaciones de equipos de computación:** corresponde a las importaciones de equipos de computación del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

**Transferencias al exterior por regalías y licencias:** corresponde al pago por transferencias al exterior por regalías y licencias. Este es un indicador que refleja el esfuerzo de las empresas por adaptar nuevas prácticas, procedimientos o tecnologías que se han desarrollado en otros países y por lo tanto es un indicador de transferencia tecnológica.

**Tabla 2: Efectos sobre la Competitividad del IEE.**

<b>Variables</b>	<b>Efectos Sobre la Competitividad</b>
Importaciones de Bienes de Capital / PIB	+
Importaciones equipos de computación / PIB	+
Importaciones equipos de telecomunicaciones / PIB	+
Transferencias al exterior por regalías y licencias / PIB	+

**Fuente:** Boletín de Competitividad No. 7, mayo 2004. BCE

**Elaborado Por:** Autores

En el Capítulo V, se evaluará de manera detallada a través de las técnicas matemáticas la elaboración de los índices y los nuevos resultados con periodicidad trimestral.

### 2.8.3. Índice de Precios al Productor

De acuerdo al INEC, el Índice de Precios al Productor (IPP) constituye un sistema de indicadores que, en forma de índices estadísticos interrelacionados, mide la evolución en el tiempo del nivel general de precios al productor, según los distintos agregados de la Clasificación Central de Productos de Naciones Unidas

de 1992 (CCP), a través de la investigación de un conjunto representativo de bienes generados por el sector productor.<sup>44</sup> La periodicidad del índice es mensual.

Los bienes investigados son exclusivamente aquellos producidos en el interior del país por los sectores: Agropecuario, Pesca, Manufactura y Minería, para su venta en el mercado interno.

- **Período Base:** El cálculo del IPP tiene como período base el año 1.995. Los precios al productor de ese año sirven como referencia para medir mensualmente la evolución del nivel general de dicho tipo de precios.
- **Ámbito de la Investigación:** La investigación se ubica en el territorio continental nacional donde se localizan los productores informantes del IPP, estos son los establecimientos manufactureros, mineros, pesqueros, y las unidades de producción agropecuaria del segmento muestral del Censo Nacional Agropecuario 2000. El IPP tiene una cobertura geográfica nacional, los índices que se publican se calculan para ese nivel y no para menores ámbitos geográficos.
- **Composición de la Canasta Básica Nacional:** La Canasta Básica Nacional del IPP es el conjunto representativo de bienes producidos en el país durante el año 1995; excluye todo tipo de servicio.
- **Proceso de Investigación de Precios:** La investigación de precios para los productos que conforman la Canasta Básica Nacional del IPP se inició en el mes de Agosto y Septiembre de 1997 y para esos meses hay índices calculados; sin embargo, la serie mensual de índices comienza en Diciembre de 1997.

En el siguiente capítulo, se realizará un breve diagnóstico de la evolución del mercado laboral en el Ecuador, el cual conlleva el análisis de los principales indicadores de empleo que tiene el país.

---

<sup>44</sup> INEC: Notas Metodológicas para el cálculo del IPP

## CAPÍTULO III

### 3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN EL ECUADOR

#### 3.1. Análisis de la Evolución de las Variables Macroeconómicas del Ecuador<sup>45</sup>

Antes de empezar este estudio, se considera necesario tener una visión macroeconómica del país, en la cual se analice de manera general la producción nacional y las variables que afectan directamente a los sectores industriales y productivos que forman parte de la dinámica de la producción nacional.

En este capítulo se llevará a cabo una investigación histórica de variables como: el PIB, como variable agregada que da cuenta de la producción de un país; el consumo, como la variable que representa el gasto que realizan tanto los hogares como el gobierno; el gasto de gobierno como dinamizador de la economía y mucho más cuando está presenta desequilibrios y vulnerabilidad ante shocks externos; la balanza comercial, la cual refleja el comportamiento de las importaciones y exportaciones, es decir la apertura comercial que tiene el país con el resto del mundo.

##### 3.1.1. Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB), es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional, durante un período dado, que en nuestro país es presentado de manera trimestral y anual.

---

<sup>45</sup> Ver Anexo A

Para seguir con el análisis de las cifras, se debe puntualizar los siguientes conceptos acerca de su estructura, cálculo, puntos observados:

- **Características**

1. Suma el total de la producción de una economía y la consolida en una sola medida, cuya unidad es la divisa (el dólar de los Estados Unidos).
2. Captura la producción corriente de bienes finales valorizada a precios de mercado, es decir no considera la reventa de artículos producidos en un período anterior, ni la transferencia de un activo.
3. Contabiliza solamente los bienes finales, no se considera el valor de las materias primas y bienes intermedios que se usan como insumo: en la producción de otros bienes, ya que el valor de ese tipo de bienes está incorporado en el valor de los bienes finales.
4. En el caso de muchos servicios del gobierno se usa el costo de producir dichos servicios, es decir, lo que el gobierno gastó en ellos.
5. No toma en cuenta otros bienes y servicios como el trabajo en el hogar o el producto de huertas familiares que se consumen directamente.

También es necesario tener en cuenta que el PIB está formado por los siguientes sectores:

1. **Sector Primario**, es la extracción de recursos naturales en bruto, transformándolos para nuestro beneficio, en éste prevalece la mano de obra al capital (maquinaria), en este tipo de sector no hay un control en el proceso ya que depende del clima, tiempo, etc.
2. **Sector Secundario**, transforma los recursos del sector primario; prevalece la tecnología sobre la mano de obra; se tiene total control en el proceso de producción y el producto tiene más valor.
3. **Sector Terciario**, comercializa los productos o servicios finales.
4. **Tecnología**, cruza todos los sectores abaratando costos debido a la optimización de recursos y aumentando la producción.

El cálculo del PIB tiene algunos métodos, entre los que se tiene:

- *Método del gasto*: La suma de compras finales en la economía (ajustando por las importaciones y exportaciones).

$$\text{PIB} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + (\text{X}-\text{M})$$

Dónde: C = Consumo

I = Inversión

G = Gasto

X = Exportaciones

M = Importaciones

- *Método del valor agregado*: La suma del valor agregado de todas las empresas de la economía.
- *Método del Ingreso*: La suma de todos los ingresos de los factores de producción (trabajo y capital) en la economía.

$$\text{ID} = \text{PIN} - \text{TI} = (\text{PIB} - \text{DN}) - \text{TI}$$

Dónde: ID = Ingreso Doméstico

PIN = Producto Interno Neto

TI = Impuestos Indirectos

PIB = Producto Interno Bruto

DN = Depreciación Stock de Capital

Teniendo en cuenta, estos conceptos básicos posteriormente se realiza un análisis de la evolución del PIB en el período 2000-2010. A principios de este nuevo siglo, el país tomó como moneda local al dólar, esto como una medida de saneamiento de la economía.

El desequilibrio fiscal agudo, insolvencia y moratoria de deuda, corridas de liquidez y quiebra parcial del sistema financiero, salida de capitales y desequilibrio

en la balanza de pagos, monetización inorgánica aguda y drástica subida de las tasas de interés, depreciación incontrolada del tipo de cambio y colapso en la demanda de dinero, incapacidad de pago del sector productivo por las altas tasas de interés, subida del tipo de cambio y caída de la demanda, agudización del desempleo, subempleo y la pobreza<sup>46</sup>, eran los componentes el panorama de la economía del Ecuador de fines de milenio.

Bajo este sentido, el Producto Interno Bruto (PIB) para el año 2000 fue de US\$ 16.282 millones. Se puede observar que existe una aportación significativa al PIB por parte de las exportaciones las cuales representan el 36%, mientras que las importaciones representan el -31%, a pesar de la crisis que se sostuvo en a finales del año 1999 y principios del año 2000, la balanza comercial para este año fue positiva aportando en un 5% respecto al PIB.

**Tabla 3: Evolución de la Representatividad de los Agregados Macroeconómicos respecto al PIB. Período 2000-2010**

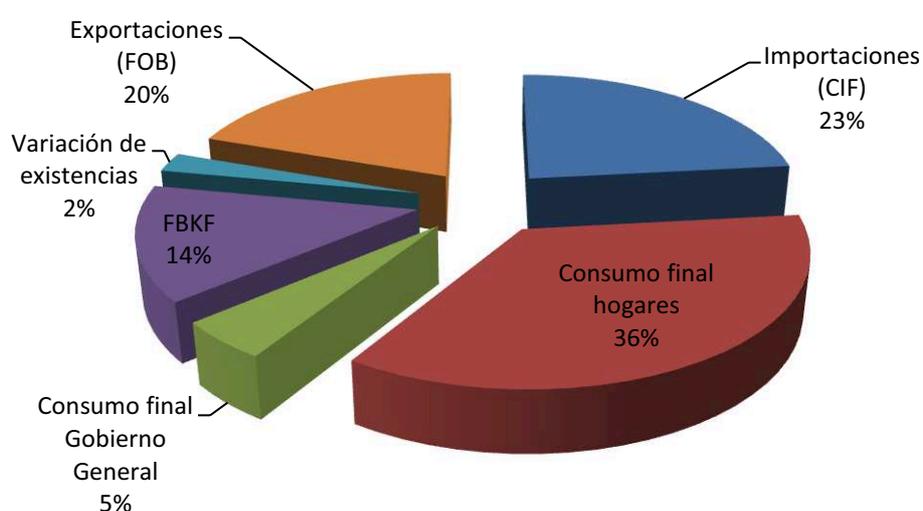
<b>Año</b>	<b>Importaciones (CIF)</b>	<b>Consumo Final Hogares</b>	<b>Consumo Final Gobierno General</b>	<b>FBKF</b>	<b>Variación de Existencias</b>	<b>Exportaciones (FOB)</b>
2000	31%	64%	10%	20%	1%	36%
2001	37%	65%	9%	24%	5%	34%
2002	43%	67%	9%	27%	7%	33%
2003	39%	68%	9%	26%	1%	35%
2004	40%	65%	9%	25%	4%	37%
2005	43%	66%	8%	27%	4%	38%
2006	45%	67%	8%	26%	4%	40%
2007	48%	68%	9%	26%	5%	40%
2008	49%	67%	9%	29%	6%	38%
2009	43%	67%	9%	27%	4%	36%
2010	48%	69%	9%	29%	5%	35%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Autores

<sup>46</sup> POZO, Fernando. “Riesgos y oportunidades de la dolarización en el Ecuador”, Revista Gestión N 68, febrero 2000.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, la mayor representatividad en promedio, en los últimos 10 años la tiene el consumo de los hogares en 36%, seguido de las importaciones en 23%, las exportaciones con el 20%, la formación bruta de capital fijo con el 14%, el consumo del gobierno el 5% y finalmente, la variación de existencias con el 2%.

**Gráfico 1: Porcentaje de Representatividad Promedio de los Agregados Macroeconómicos que Componen el PIB en los últimos 10 años.**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Autores

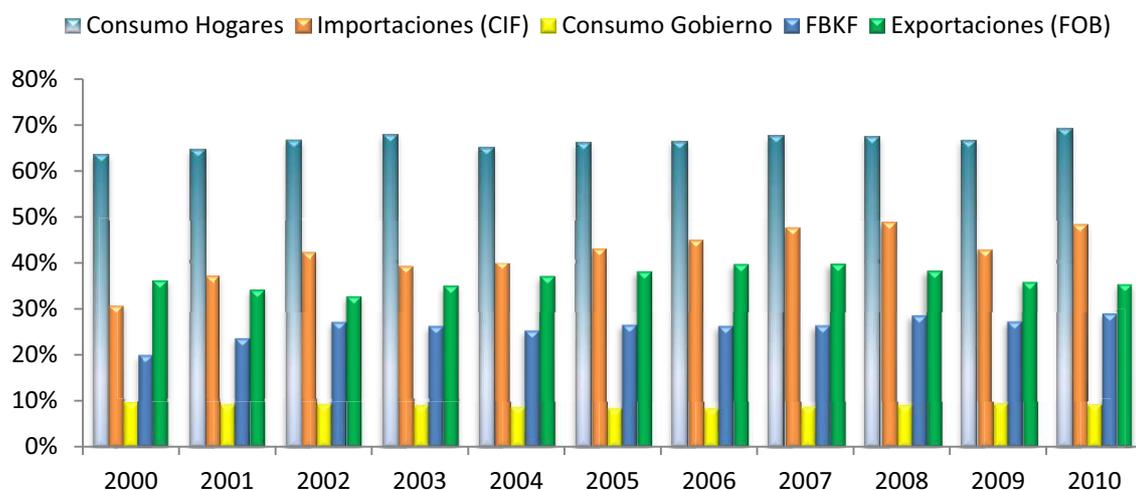
En el año 2003, el consumo privado explica en gran medida la dinámica de la economía, este hecho se lo puede evidenciar a través de su representatividad para este año que fue del 68% respecto a la producción nacional, mientras que el consumo de gobierno fue del 9%. Además, la variación porcentual entre la producción total registrada en el 2004 con la del año 2003 debe en especial al inicio de operaciones del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP).

Para el año 2009, no existió un crecimiento muy acelerado respecto a años anteriores, cabe señalar que tuvo un incremento del 0,36% frente al crecimiento del año anterior. Esto puede explicarse por la variación del valor agregado bruto

petrolero, que para este año fue de -2,58, es decir una reducción de USD -88 millones.

En suma, se puede evidenciar que el Ecuador no tuvo una caída tan abrupta en sus agregados macroeconómicos en el año 2008, siendo este año afectado por la *Gran Recesión provocada por la Crisis Financiera Mundial*. Por otra parte, tanto el consumo de hogares como las importaciones son variables macroeconómicas de gran representatividad en la composición del PIB, con lo cual queda evidenciada la alta propensión que mantiene el Ecuador hacia las importaciones y el consumo frente a un sector exportador que se mantiene por debajo de los niveles de importación.

**Gráfico 2: Evolución de los Porcentajes de Participación de los Agregados Macroeconómicos en el PIB. Período 2000-2010.**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Autores

### 3.1.2. Consumo<sup>47</sup>

El gasto de consumo final de los hogares constituye una de las subclases de transacciones en bienes y servicios económicos, que se corresponde a una de

<sup>47</sup> CAMELO, Haber: "Ingresos y gastos de consumo de los hogares en el marco del SCN y en encuestas de hogares". Estudios Estadísticos y Prospectivos. CEPAL-ECLAC, Santiago de Chile, enero de 2001. PASSIM

los tres tipos de actividades económicas que se distinguen en el sistemas de Cuentas Nacionales: producción (o actividad económica en sentido estricto), acumulación y consumo final. El esquema de oferta y utilización de los bienes y servicios económicos se completa con el registro de las importaciones y exportaciones en la conocida identidad macroeconómica entre la oferta y la demanda global de bienes y servicios.

El consumo de las familias y el consumo del gobierno forman parte del gasto de consumo final. El consumo de los hogares residentes se encuentra en función del ingreso que cada una de ellas percibe. Es así como Keynes hizo los primeros puntualizaciones acerca de la función de consumo, la cual posteriormente presentó un enfoque intertemporal debido que bajo racionalidad de los individuos ellos eligen consumir o ahorrar siempre teniendo en cuenta la maximización de la utilidad.

El consumo es catalogado como el fin del proceso productivo donde el consumidor se ve limitado por el ingreso mensual, quincenal, semanal o diario que perciba. Si existiera un incremento en el consumo, éste permitiría que las empresas desplacen sus ingresos de manera positiva y por ende el incremento de su producción. Por otro lado la disminución de consumo restringe la producción de bienes y servicios, donde se ven afectados los diferentes sectores económicos, como son el sector público y privado.

Pero no solamente son los hogares son los únicos que pueden adquirir bienes y servicios de consumo individual. Es decir, las adquisiciones pueden ser realizadas también por unidades gubernamentales. Como efecto dinamizador, el gobierno suele adquirir bienes o servicios de consumo individual para ponerlos a disposición de los hogares y los incluyen en su gasto de consumo final.

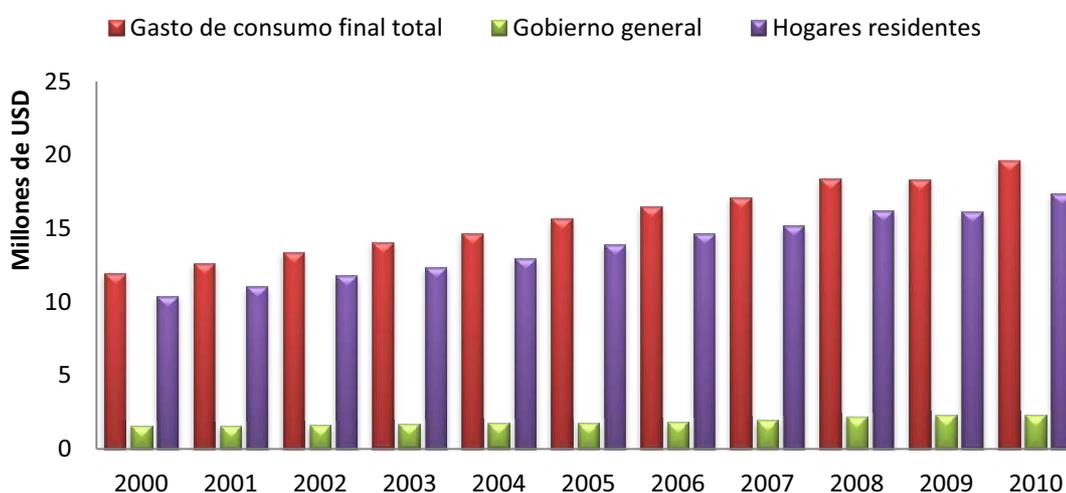
Por lo general, estos bienes y servicios se incluyen dentro de las transferencias sociales en especie recibida por los hogares. Estos adquieren y

consumen estos servicios como parte de su consumo final efectivo pero no forman parte de sus gastos de consumo.

En suma, los hogares pueden adquirir los bienes y servicios de consumo individual a los productores de los mismos (sociedades, entidades gubernamentales, instituciones sin fines de lucro, hogares, resto del mundo), incluso pueden producirlos por su cuenta para su propio consumo final, o a su vez, pueden recibirlos gratuitamente.

En el siguiente gráfico se puede observar como el consumo de los hogares residentes describe en gran medida el gasto de consumo final, observando que la intervención del gobierno es bastante reducida. La tendencia del consumo mantiene una tendencia creciente salvo el 2009, que sufre una disminución la cual responde básicamente a la Gran Recesión.

**Gráfico 3: Evolución del Gasto de Consumo de Gobierno y Hogares. Período 2000-2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

En general, el concepto de gasto de consumo podría definirse en términos de bienes y servicios adquiridos, pagados o utilizados por los hogares durante cierto período para la satisfacción de sus necesidades.

- Las “*adquisiciones*” comprenden el valor de los bienes y servicios de consumo recibidos por los hogares durante cierto período, independientemente de que se haya cancelado el pago o no, inclusive de que su utilización se haga en ese mismo período o posteriormente.
- Lo “*pagado*” equivale a la suma de las cancelaciones monetarias o en especie realizada durante cierto período por compras de bienes y servicios de consumo, independientemente del momento en que se recibieron o recibirán dichos bienes, e independientemente del momento en que serán utilizados o consumidos.
- El “*consumo en sentido estricto*” hace referencia al valor de los bienes y servicios usados o utilizados durante cierto período, independientemente de cuando fueron adquiridos o pagados.

Dichos bienes y servicios se desaparecen al ser consumidos. Con respecto a los bienes de consumo durable, habría que medir su “*uso*”.

Si el período de referencia es relativamente extenso es probable que el valor de los tres conceptos de gasto sea aproximadamente el mismo para la mayoría de los bienes y servicios.

### 3.1.3. Gasto

El desarrollo social histórico ha determinado la existencia de los gobiernos y, sobre todo, la participación activa de éstos en la economía de las naciones. El modo de producción capitalista, nacido bajo el esquema del libre mercado, del dejar hacer y dejar pasar, han desembocado en ocasiones, y muchas de ellas por la dinámica mismo de dicho modo de producción en crisis económicas, como por ejemplo: la Gran Depresión de los años 30 del siglo anterior o la Gran Recesión en el 2008.<sup>48</sup>

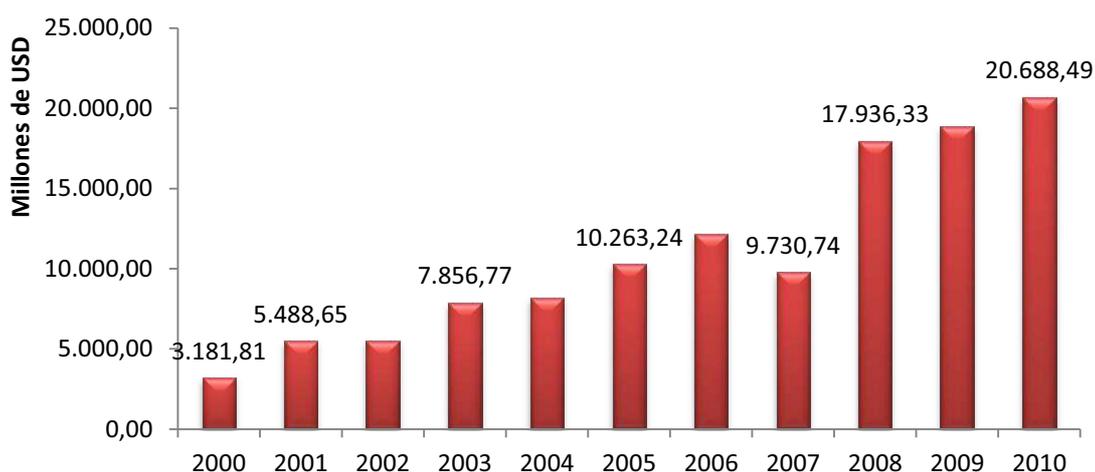
---

<sup>48</sup> NARANJO, Marco (1992): “*La crisis de 1930 y la teoría económica*”. En: *Cuestiones Económicas No. 19*, Banco Central del Ecuador, Quito, mayo 1992, p. 27

Ahora bien, para cumplir con su papel en la economía, el Estado utiliza al gasto público como su principal herramienta, debido a que a través de éste puede incidir directamente en el crecimiento y en el empleo.<sup>49</sup>

Tal como lo menciona la Unidad de Control de Ejecución del Presupuesto General del Estado, UCEP, en sus publicaciones, el efecto multiplicador que mantiene el gasto público en la economía es importante en la medida que permite dinamizar tanto los sectores productivos como el mercado laboral de trabajo. Gracias al gasto sostenido que mantienen los gobiernos, los diferentes shocks que golpean a las economías pueden ser amortiguados a través de éste. Además, señala que *“...es fundamental que esta intervención maximice su efecto multiplicador, para lo cual es indispensable que el Gasto Público se dirija hacia la construcción de infraestructura, la educación, la dotación de vivienda, la salud y la salubridad, la seguridad jurídica, la función legislativa, la seguridad social, los sectores productivos y la institucionalidad”*<sup>50</sup>.

**Gráfico 4: Evolución del Presupuesto General del Estado. Valor Devengado. Período 2000-2010.**



**Fuente:** Ministerio de Finanzas

**Elaborado Por:** Autores

<sup>49</sup> Unidad de Control de Ejecución del Presupuesto General del Estado (UCEP): *“El Gasto Público y su incidencia en el Crecimiento Económico y el Empleo”*. UNICEF-Asamblea Nacional, Quito, abril 2011, p. 7

<sup>50</sup> Vid Nota 30, p. 17

En el gráfico anterior se puede observar un sustancial incremento en los últimos tres años en el monto devengado del gasto público. De acuerdo al Ministerio de Finanzas, el gasto público se encuentra destinado a diferentes sectoriales, como: educación, defensa nacional, asuntos internos y del exterior, bienestar social, recursos naturales, salud, comunicación, jurisdiccional, finanzas, tesoro nacional, turismo, trabajo, electoral (creado en el 2010), y otros organismos del Estado, etc.

En el sector Educación, el gasto público ha sido creciente en los últimos 10 años. Los principales rubros que mantienen alta asignación son el gasto corriente, gasto de inversión y obras públicas, asignado a las Direcciones Provinciales de Educación, Universidades, Escuelas Politécnicas y Ministerio de Educación y Cultura.

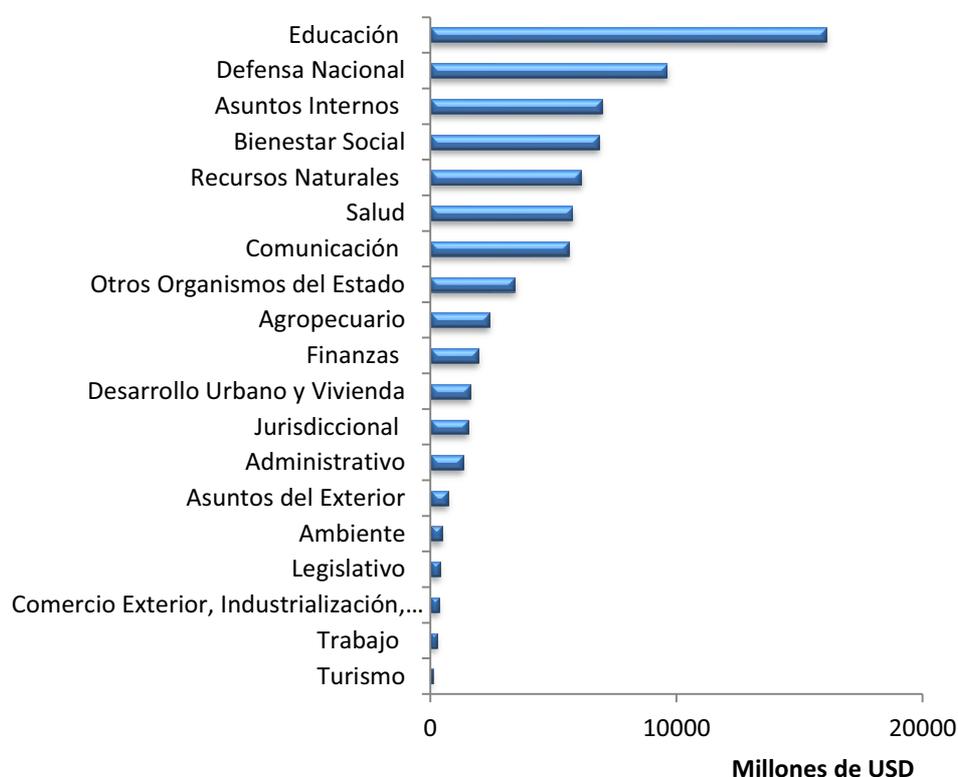
Por su parte, el sectorial de Defensa Nacional, para el período 2000-2003, se evidencia un crecimiento acelerado ya que pasa de US\$ 270 millones a US\$ 997 millones, donde la ejecución presupuestaria se la destinó para gastos de personal, amortización de la deuda pública y bienes y servicios de consumo hacia el Ministerio de Defensa. Luego para el período 2004-2007 se tiene una tendencia decreciente del gasto público en este Sector, la cual se explica debido a que para el año 2007 no existe amortización de la deuda pública por parte del Ministerio de Defensa y, además, que se excluye el gasto público hacia la Autoridad Portuaria de Guayaquil, Puerto Bolívar, Esmeraldas y Manta. Del año 2007 en adelante existe un sustancial incremento debido a la elevación del gasto corriente y de inversión para el Ministerio de Defensa Nacional.

El sector Salud ha mantenido un gasto sostenido y creciente a lo largo del período 2000-2007, siendo los rubros más representativos del gasto corriente y de inversión, obras públicas para el Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Dicho comportamiento se mantiene para los años subsiguientes, pero con mayores asignaciones presupuestarias en los rubros mencionados.

El sector de Asuntos del Interior tiene una evolución creciente para el período 2000-2007, donde la institución con mayor participación es la Policía Nacional en rubros como gastos de personal y adquisición de bienes y servicios de consumo. Seguido de la Dirección Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre y la Comisión de Tránsito del Guayas. Para el período 2008-2010, presenta un acelerado crecimiento de aproximadamente US\$ 684 millones, explicado básicamente por el gasto en personal y bienes y servicios de consumo para la Policía Nacional. Además se debe indicar que la ejecución presupuestaria para el Ministerio de Gobierno, Cultos, Policía y Municipalidades tiene una relevante asignación presupuestaria en el último año para bienes de larga duración.

### Gráfico 5: Sectoriales del Gasto Público.

Monto en millones de USD durante los últimos 10 años



Fuente: Ministerio de Finanzas

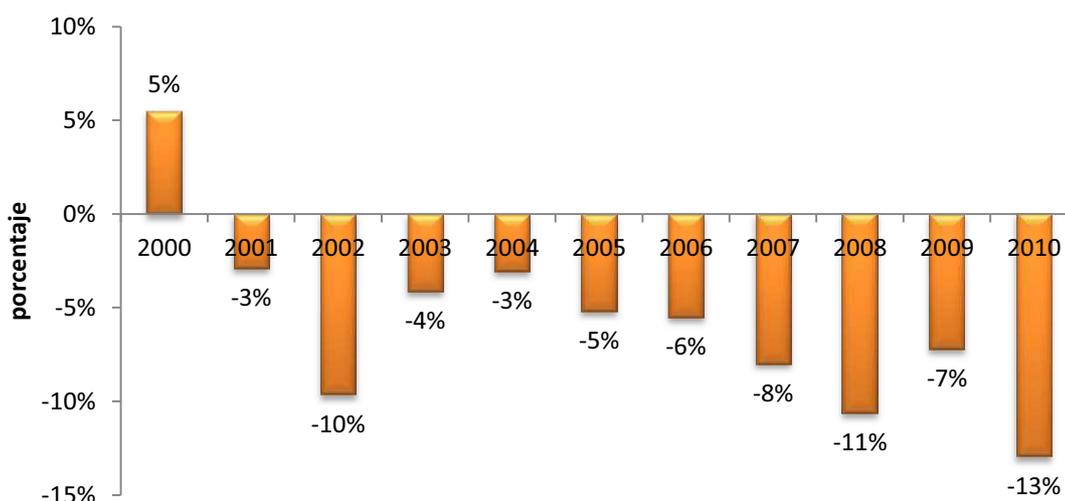
Elaborado Por: Autores

Finalmente, el sector con menor asignación presupuestaria es el de Turismo, ya que en todo el período de estudio su asignación es de aproximadamente US\$ 95 millones. Se debe tener en cuenta que el Ecuador es un país con un potencial turístico muy alto, la falta de inversión a dicho sector representa una pérdida de plazas de trabajo, inversión y demás actividades relacionadas al sector.

### 3.1.4. Balanza Comercial

Para continuar con el análisis de la balanza comercial, es preciso puntualizar conceptos básicos como su definición y alcance. La balanza comercial (X-M) es, en esencia, la cuenta donde se recoge la diferencia entre exportaciones (X) y las importaciones (M). Como se puede observar en el siguiente gráfico, el saldo de la balanza comercial es negativo en el período de estudio, salvo el año 2000 que es ligeramente positivo.

**Gráfico 6: Saldo de la Balanza Comercial. Período 2000-2010.**



**Fuente:** Ministerio de Finanzas del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

Bajo este contexto, se procederá a realizar un análisis tanto de las exportaciones y de las importaciones y sus principales grupos de uso.

#### **3.1.4.1. Exportaciones**

La evolución de las exportaciones permite observar el estado del sector productivo de un país que se encuentra involucrado con la actividad económica de la exportación de bienes y servicios hacia el exterior. Las exportaciones para el Ecuador se encuentran divididas por rubros de nivel macro los cuales, a su vez, se desagregan en otros sub-rubros como son:

- Petroleras
  - a. Petróleo Crudo
  - b. Derivados
- No Petroleras
  - Tradicionales
    - a. Banano y plátano
    - b. Café y elaborados
    - c. Camarón
    - d. Cacao y elaborados
    - e. Atún y pescado
  - No Tradicionales
    - Primarios No Tradicionales
      - a. Flores naturales
      - b. Abacá
      - c. Madera
      - d. Productos mineros
      - e. Frutas
      - f. Tabaco en rama
      - g. Otros primarios

- Industrializados No Tradicionales
  - a. Jugos y conservas de frutas
  - b. Harina de pescado
  - c. Enlatados de pescado
  - d. Otros elaborados del mar
  - e. Químicos y fármacos
  - f. Vehículos
  - g. Otras manufacturas de metales
  - h. Prendas de vestir de fibras textiles
  - i. Otras manufacturas de textiles
  - j. Manufacturas de cuero, plástico y caucho
  - k. Maderas terciadas y prensadas
  - l. Extractos y aceites vegetales
  - m. Elaborados de banano
  - n. Manufacturas de papel y cartón
  - o. Otros industrializados

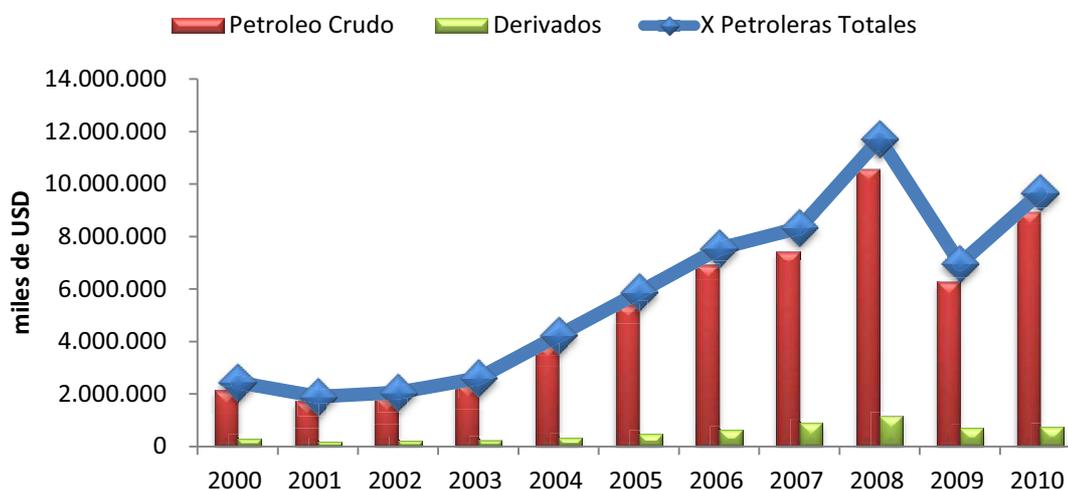
De la clasificación presentada, se analiza los agregados por su importancia dentro de las exportaciones ecuatorianas.

- **Exportaciones Petroleras**

Las exportaciones petroleras en el Ecuador, representan los rubros monetarios más significativos de las exportaciones, esto se debe básicamente a la estructura extractivista y monoprodutora del Ecuador desde hace 40 años cuando comenzó el boom petrolero en el Ecuador. Las exportaciones petroleras representan en los últimos diez años, el 52.13% respecto a las exportaciones totales. De los cuales el 90.92% de las exportaciones petroleras obedecen a la exportación de petróleo crudo, mientras que las exportaciones de derivados, representan el 9.08% de las exportaciones petroleras. Se debe indicar que los ingresos petroleros se explican por las variaciones del precio de barril de petróleo crudo.

### Gráfico 7: Evolución de las Exportaciones Petroleras.

Período 2000-2010.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

A partir del año 2003, la producción nacional de crudo sufre un incremento sustancial en su extracción, este hecho se explica por la construcción y funcionamiento del oleoducto de crudos pesados (OCP).

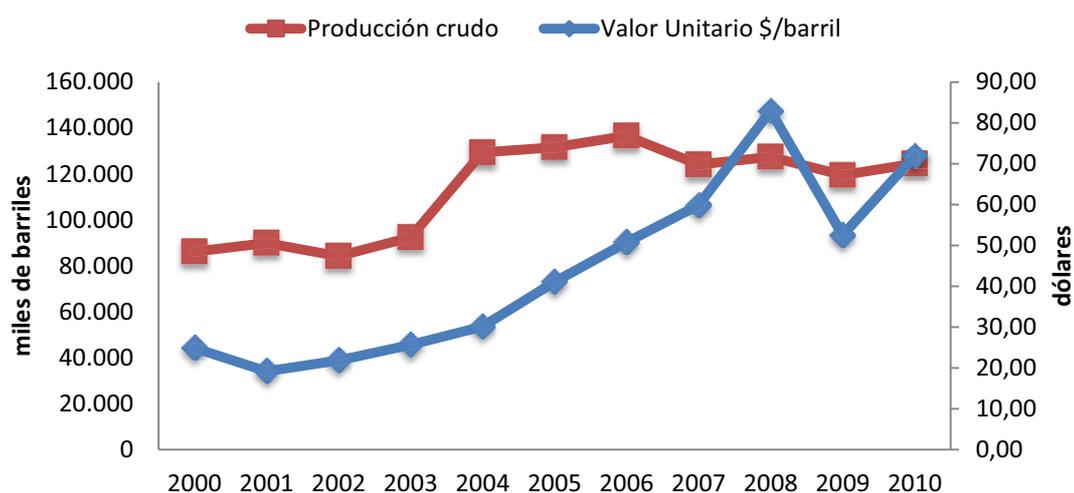
De acuerdo a las estadísticas presentadas por el BCE, la balanza comercial petrolera para abril del 2006, fue de USD 1894.2 millones, y presentó un crecimiento importante de 53.4% respecto al año 2005, debido al elevado precio (US\$ 50.75) del petróleo registrado en lo que va del año 2006 y de una mayor producción y exportación de crudo (5,049 barriles de crudo más) que la alcanzada en el año anterior. Cabe indicar que el volumen exportado cae para el año 2007, en -9.2% respecto a la producción del año anterior, sin embargo el precio del barril sigue en su tendencia creciente, llegando a US\$ 59.86. Debido a este incremento en el precio las exportaciones totales petroleras no cayeron para este año.

Para el año 2008 se puede observar que alcanza su valor más alto en el período llegando a los \$ 82.95 dólares y para el año 2009 desciende a 52.56

dólares, esta disminución obedece a la caída en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un -49.59%. Este comportamiento responde a una caída de los precios de los productos en el -19.83%, entre los que se destaca el de los Combustibles y Lubricantes (-43.39%); y, Materias Primas (-15.08%). En cuanto a los volúmenes totales, éstos experimentaron una disminución porcentual de 2.10%. Una de las decisiones tomadas por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) para mantener un nivel de precios adecuado para los países miembros fue el uso de cuotas en la producción del crudo. Finalmente, para el año 2010 las exportaciones retomaron su tendencia creciente debido al aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 154.54%.<sup>51</sup>

Como se puede observar en el análisis, las exportaciones petroleras se explican básicamente por las variaciones en los precios internacionales y también al incremento del volumen de crudo exportado.

**Gráfico 8: Evolución de la Producción y Precio de Barril de Petróleo Crudo. Período 2000-2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

<sup>51</sup> Boletines de la Evolución de la Balanza Comercial del Ecuador. Banco Central del Ecuador.

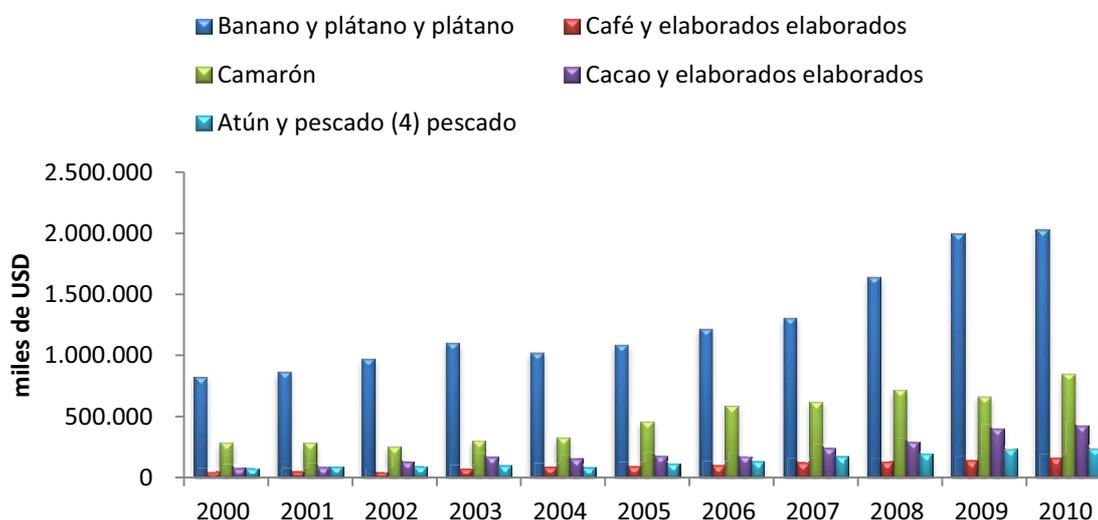
- **Exportaciones No Petroleras**

Las exportaciones no petroleras en los últimos 10 años, en el Ecuador han significado en promedio el 47.87% respecto a las exportaciones totales. Sin embargo, las exportaciones tradicionales son las más representativas, ya que concentran un 46.22% de las exportaciones respecto a las no petroleras.

Es necesario aclarar que los rubros monetarios más significativos, lo guarda la exportación de banano en 58.63% seguido de la exportación de camarón en 21.64%, luego se encuentra el cacao y sus elaborados en 9.37%, el atún y pescado en 6.12% y finalmente, el café en un 4.23% en promedio.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, la exportación en unidades monetarias, en los últimos años se ha incrementado para todos los productos, siendo el banano y el camarón los de mayor representatividad.

**Gráfico 9: Principales Productos Tradicionales de Exportación. Período 2000-2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

De acuerdo a los reportes del Banco Central del Ecuador, para el año 2005 las exportaciones de banano registran un crecimiento en volumen de 9.7% (USD 1.7 millones de TM) respecto al año 2004. Además, se debe indicar que el a partir

de enero del año 2006 existieron modificaciones en la forma de comercialización del banano entre los países latinoamericanos y la Unión Europea, esto se debió básicamente a la eliminación del esquema de licencias de exportación y pasando a uno solamente de arancel, este se fijó en 176 euros por tonelada para el banano nacional. Este hecho hace que los costos de ingreso de la fruta al mercado se incrementen, desplazando la fruta ecuatoriana por la que proviene de otros países exportadores; con lo cual, esto pudo ser una de las principales razones por las cuales el banano ecuatoriano no haya tenido una mayor apertura en este bloque económico.

En este sentido, el Ecuador planteó para el año 2007 ante la OMC un reclamo comercial señalando que la medida impuesta por la Unión Europea es elevada y discriminatoria. Las negociaciones para reducir este arancel tuvieron una propuesta que consiste de dos opciones: la primera lograr un acuerdo en la ronda de Doha y la segunda, reducir a 123 euros por cinco años, tiempo luego del cual el arancel llegaría a cero.<sup>52</sup>

Por su parte, las ventas de camarón para el primer trimestre del año 2005, presentan un crecimiento de 13.6%, alcanzando US\$ 122.4 millones, mientras que el volumen exportado también crece en 7.9%. Para el año 2006, se registra un aumento, tanto en valor como en volumen 38.2% y 34.6% respectivamente, a comparación del año 2005. La tendencia sigue para el año 2007 pero con menores niveles de aumentos en el valor y volumen.

A partir del año 2008 en adelante, las tendencias aumentan tanto en volumen como a mejoras en el nivel de precios internacionales de la fruta en los mercados internacionales. Como lo indica el BCE, los favorables precios en las exportaciones de no tradicionales son la principal razón de influencia sobre el crecimiento de las exportaciones de no tradicionales, debido a que los incrementos en volumen son relativamente bajos.

---

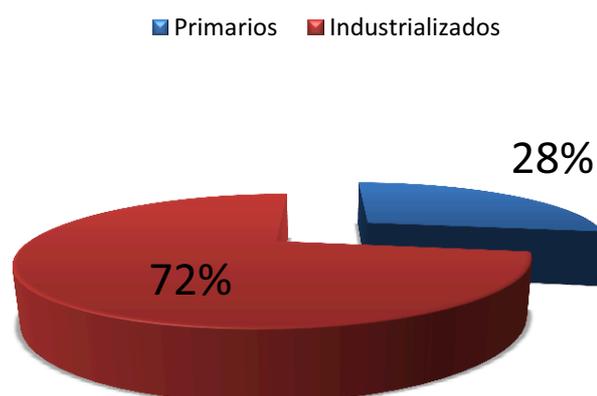
<sup>52</sup> Banco Central del Ecuador: “Evolución de la Balanza Comercial. Enero – Diciembre 2007”. Pg. 10

- **Exportaciones No Tradicionales**

Continuando con el análisis de las exportaciones, la producción de no tradicionales, se encuentra subdividida en primarios e industrializados. De manera general, se puede observar que los productos industrializados representan el 72% de las exportaciones no tradicionales, lo cual refleja un considerable desarrollo del sector industrial exportador del país, y además, pone en evidencia el mayor valor agregado que tienen los productos industrializados frente a los productos primarios que llegan a representar el 28% de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas.

A pesar de las ventajas comparativas que tiene el Ecuador para producir productos naturales, tanto comestibles como no comestibles, es necesario que exista fomento industrial al sector no industrializado, con la finalidad de incorporar mayor valor agregado a las exportaciones de productos primarios y así paulatinamente, incrementar la exportación de productos industrializados que contribuyan en mayor valor a las exportaciones globales que tiene el país.

**Gráfico 10: Porcentaje de las Exportaciones de productos Primarios e Industrializados en las exportaciones No Tradicionales**



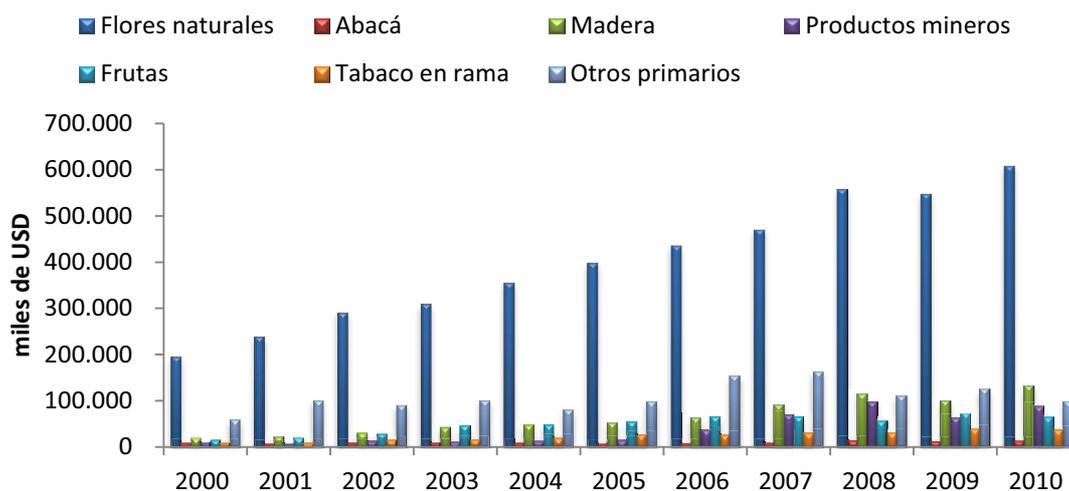
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

El siguiente gráfico muestra la evolución de exportación de los productos primarios no tradicionales, siendo el de mayor ingreso monetario, las flores

naturales, seguido de la cuenta otros primarios y en los últimos años, el crecimiento sostenidos de la industria maderera.

**Gráfico 11: Evolución de las Exportaciones No Tradicionales de Productos Primarios.  
Período 2000-2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

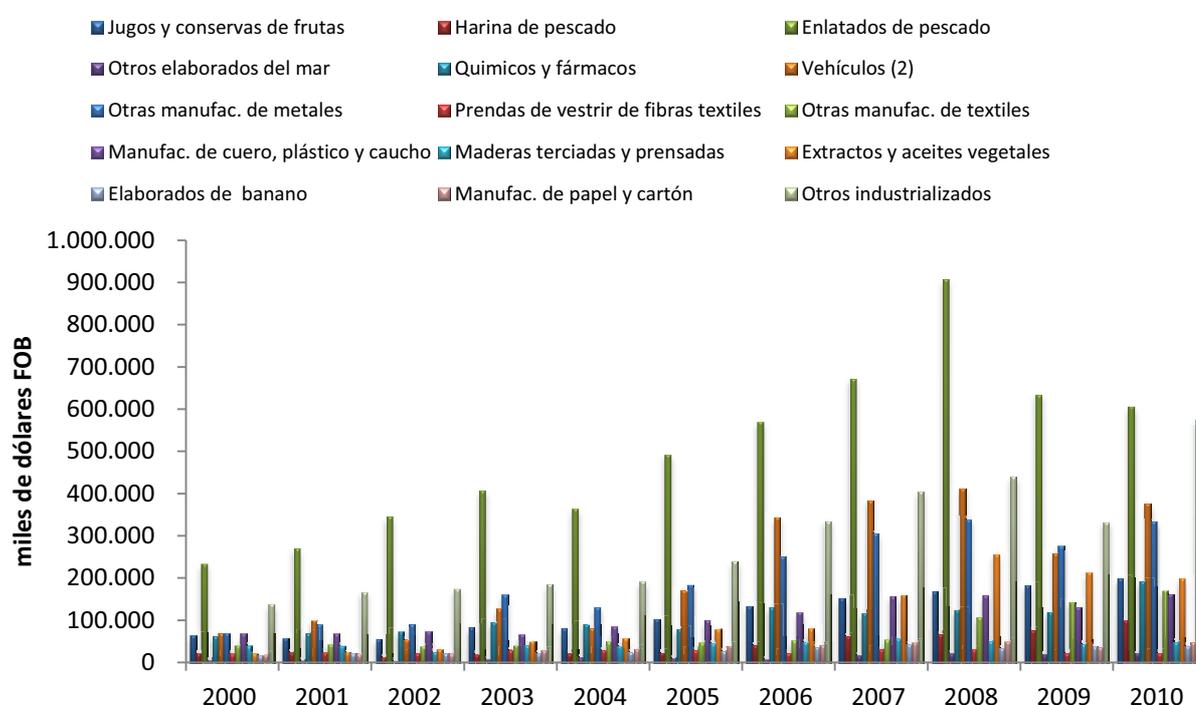
**Elaborado Por:** Autores

Las flores naturales consideradas como el producto de mayor representación de estas exportaciones, muestran un crecimiento sostenido desde el año 2000 hasta el año 2008, siendo el principal comprador Estados Unidos. La elevada demanda en volumen de flores, en algunos años ha podido contrarrestar las variaciones en el valor de las mismas. También, se debe indicar que a partir del año 2006 existe una mejora en los precios internacionales, lo cual permite que las exportaciones de los productos no tradicionales no se vean afectada en mayores proporciones. En el año 2009, las exportaciones de no tradicionales sufren reducción en su tendencia, debido a la crisis internacionales la cual afectó considerablemente, tanto a EEUU como a los países de la UE, siendo estos los principales importadores de frutas, flores y demás productos considerados como no tradicionales.

Finalmente, en los productos no tradicionales industrializados se observa una mayor dinamización en todos los productos en el período de estudio, sin embargo, los enlatados de pescado son los de mayor representatividad, teniendo en cuenta que los vehículos en los últimos cinco años muestran una mayor participación dentro de las exportaciones tradicionales, explicada por la dinamización en el sector industrial vehicular del país, ya que el ensamblaje y exportación de vehículos ha mostrado una mayor apertura.

Como se puede observar los productos industrializados tienen una caída sustancial en el año 2009, debido a la crisis internacional, la cual afectó sin duda a todas las exportaciones, tanto de productos petroleros como no petroleros, explicado en su mayoría por la caída de los precios (tanto del barril de petróleo crudo, como de los demás productos) como de la cantidad demandada.

**Gráfico 12: Evolución de las Exportaciones No Tradicionales de Productos Industrializados. Período 2000-2010.**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

### 3.1.4.2. Importaciones

El análisis de las importaciones permite en gran medida observar los sectores productivos en donde el Ecuador tiene una deficiencia o no existe una oferta nacional.

Las importaciones para el Ecuador se encuentran divididas por rubros a nivel macro los cuales se desagregan en otros sub-rubros como son:

- Bienes de consumo no duradero
  - a. Productos alimenticios
  - b. Bebidas
  - c. Tabaco
  - d. Productos farmacéuticos y de tocador
  - e. Vestuario y otras confecciones de textiles
  - f. Otros bienes de consumo no duradero
- Bienes de consumo duradero
  - a. Utensilios domésticos
  - b. Objetos de adorno personal, instrumentos musicales y otros
  - c. Muebles y equipo para el hogar
  - d. Máquinas y aparatos para uso doméstico
  - e. Vehículos de transporte particular
  - f. Armas y equipo militar
- Combustibles, lubricantes y productos conexos
  - a. Combustibles
  - b. Lubricantes
  - c. Electricidad
- Materias primas y productos intermedios para la agricultura
  - a. Alimentos para animales
  - b. Otras materias primas para la agricultura
- Materias primas y productos intermedios para la industria
  - a. Productos alimenticios

- b. Productos agropecuarios no alimenticios
- c. Productos mineros
- d. Productos químicos
- Materiales de construcción
- Bienes de capital para la agricultura
  - a. Máquinas y herramientas
  - b. Otro equipo para la agricultura
  - c. Material de transporte y tracción
- Bienes de capital para la industria
  - a. Máquinas y aparatos para oficina, científicos
  - b. Herramientas
  - c. Partes y accesorios para maquinaria industrial
  - d. Maquinaria industrial
  - e. Otros equipos fijos
- Equipos de transporte
  - a. Partes y accesorios de equipo de transporte
  - b. Equipo rodante de transporte
  - c. Equipo fijo de transporte
- Diversos

Pero de todos los rubros se analizarán los bienes de consumo, materias primas y bienes de capital debido a su importancia dentro de las importaciones totales dentro del Ecuador y también a su incidencia sobre el sector productivo y por ende en el mercado de trabajo del país.

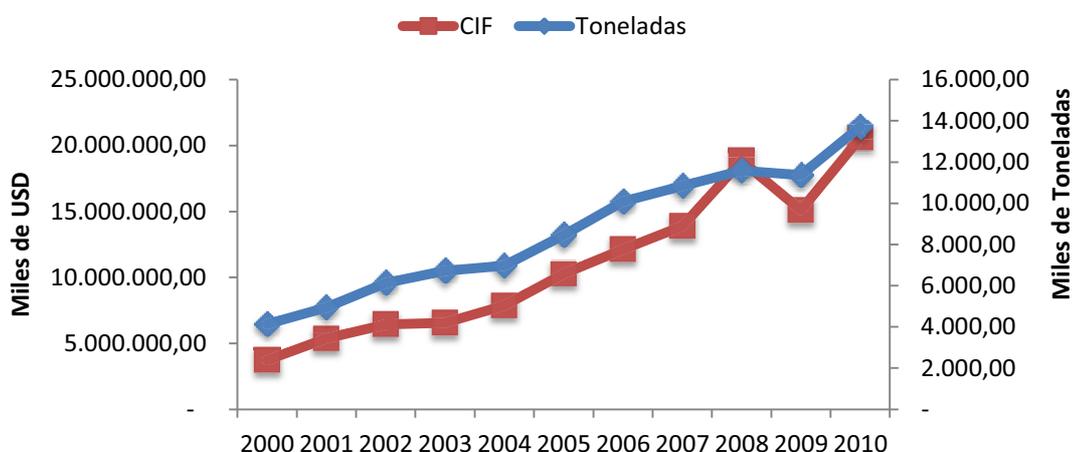
De acuerdo a la CEPAL, el incremento del 44% en las importaciones de bienes en el año 2001 determinó un rápido deterioro de la balanza comercial. La razón principal de este hecho, fue por el aumento de importaciones de bienes de consumo y de capital, ambas sobre el 70% del total de las importaciones. La dinamización en la construcción del OCP y la apreciación del tipo de cambio real que hace las importaciones más baratas en términos relativos promovieron las importaciones. Además, las importaciones de materias primas y bienes

intermedios se incrementaron en 17%. Dentro de los bienes de consumo, los duraderos prácticamente se duplicaron, al igual que los equipos de transporte dentro de los bienes de capital.

Como se observa en el siguiente gráfico, existe una diferencia entre el valor y el volumen de importaciones. En el período 2006-2008, el valor de las importaciones se incrementa notablemente frente al volumen. Esto se debe a que en el año 2006, existió un incremento de 15.4% de la cantidad importada respecto al año 2005, la cual obedece a un aumento de las importaciones de combustibles. A su vez, los precios se incrementaron en 2% frente al año 2005 debido a los precios internacionales de petróleo los cuales encarecen los costos de producción de los productos manufacturados o industrializados.

Durante el año 2008, las importaciones totales fueron de USD 17.415.349 millones, lo que representa un incremento del 35.12% respecto al año 2007. Este incremento se debe a un mayor nivel de precios de los productos, la cantidad importada tuvo un incremento del 4.63% respecto al anterior año. Los rubros de importaciones más representativos fueron las materias primas, bienes de capital y consumo.

**Gráfico 13: Evolución de las Importaciones. Período 2000-2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

Las importaciones totales en el año 2009, en valor CIF por CUODE,<sup>53</sup> alcanzaron los USD 15.089 millones, lo que significó una disminución del 20% respecto al año 2008. Este comportamiento responde a una caída de los precios de los productos en el 19.83%, entre los que se destaca el de los combustibles y lubricantes (-43.39%). Cabe indicar que el volumen de importaciones totales tuvo una baja en la cantidad del 1.83%; y, las materias primas cayeron tanto en volumen (7.99%) como en precio (15.08%).<sup>54</sup>

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, la disminución en el volumen total de importaciones frente al precio unitario es mínimo, la dinámica de estas variables es distinta por grupo de productos CUODE durante los períodos enero - octubre de los años 2008 y 2009; así por ejemplo, se importó una menor cantidad de Bienes de Consumo (-15.52%) a precios unitarios inferiores en -5.73%; las compras al exterior de Bienes de Capital en volumen fueron menores en -15.02%, mientras que sus precios aumentaron en un 3.88%.

Para el año 2010, las importaciones de los bienes de capital disminuyeron, en volumen (-4.92%) y en precio unitario (-3.02%). Por el contrario las compras del exterior de combustibles y lubricantes crecieron en los dos rubros, en cantidad en 0.99% y 37.87% en precio.

- **Importación Bienes de Consumo**

Los bienes de consumo no duradero son aquellos bienes que son perecibles, que mantienen una fecha de caducidad como límite de tiempo para su consumo. Es por esta razón que en general dentro de éste, se encuentran los productos alimenticios, bebidas, tabaco, productos farmacéuticos. Cabe señalar, que también se encuentra incluido vestuario y otras confecciones textiles a pesar que no tienen una fecha de caducidad para su consumo.

Por otra parte, se encuentran los bienes de consumo duraderos como utensilios domésticos, instrumentos musicales, muebles y equipo, máquinas y

---

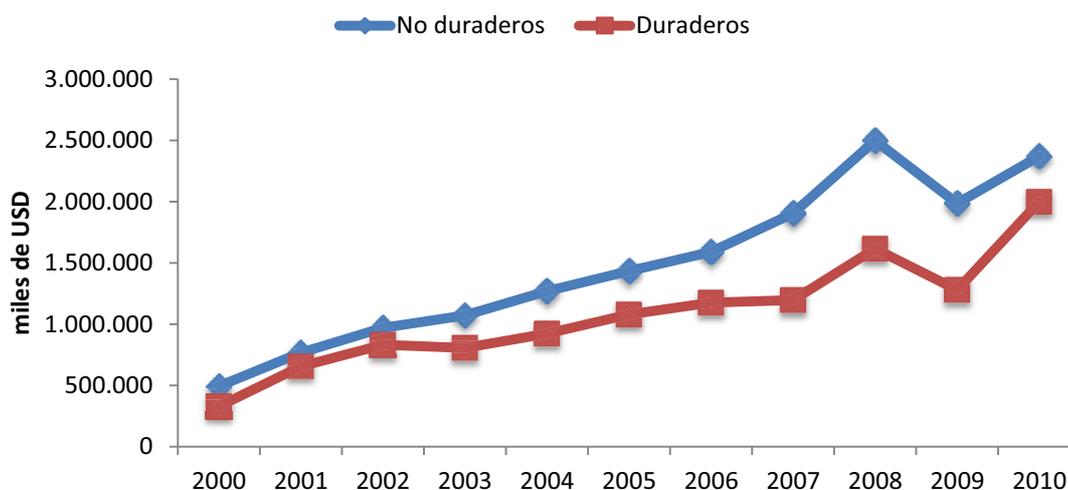
<sup>53</sup> Clasificación Económica de los Productos por Uso o Destino Económico

<sup>54</sup> Banco Central del Ecuador: “Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial Enero-Octubre 2009”

aparatos para el hogar, vehículos de transporte particular, armas y equipo militar. Estos bienes a pesar de no tener un tiempo límite de consumo, tienen depreciación de su valor debido al uso y manipulación.

En el siguiente gráfico se puede observar la variación de los bienes de consumo en valor CIF, donde la tendencia es creciente, salvo el año 2009 de crisis. Para el año 2008, el total de importaciones de bienes de consumo duradero y no duradero corresponde al valor de USD 2.498 millones mientras que en el año 2000 las importaciones fueron de USD 493.360 millones. Mientras que términos de volumen, las importaciones para el 2008 fueron de 1.068.518 toneladas y para el año 2000 fue de 205.239 toneladas.<sup>55</sup>

**Gráfico 14: Evolución de las Importaciones de Bienes de Consumo. Período 2000-2010 (miles de dólares CIF)**

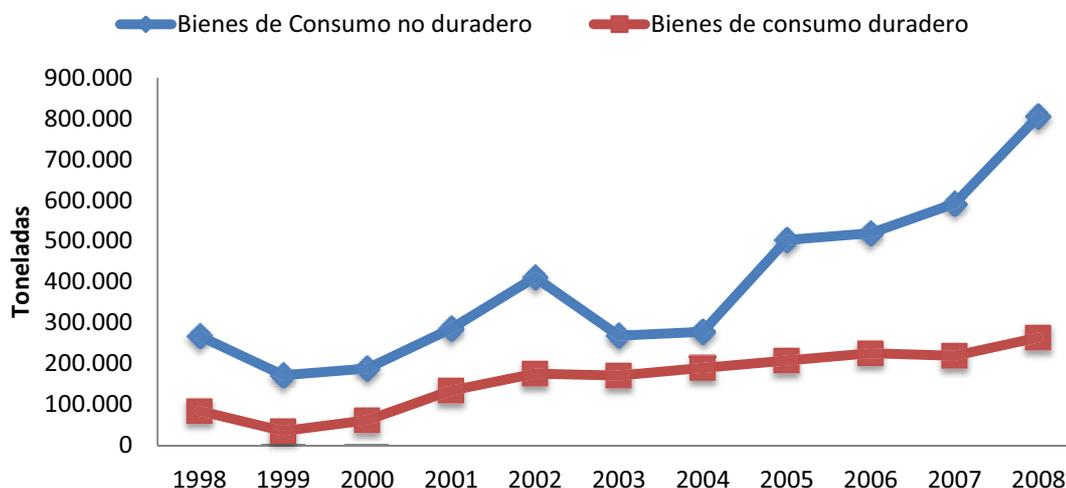


**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

<sup>55</sup> Cifras Banco Central del Ecuador.

**Gráfico 15: Volumen de las Importaciones de Bienes de Consumo. Período 1998-2008**  
(toneladas)



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

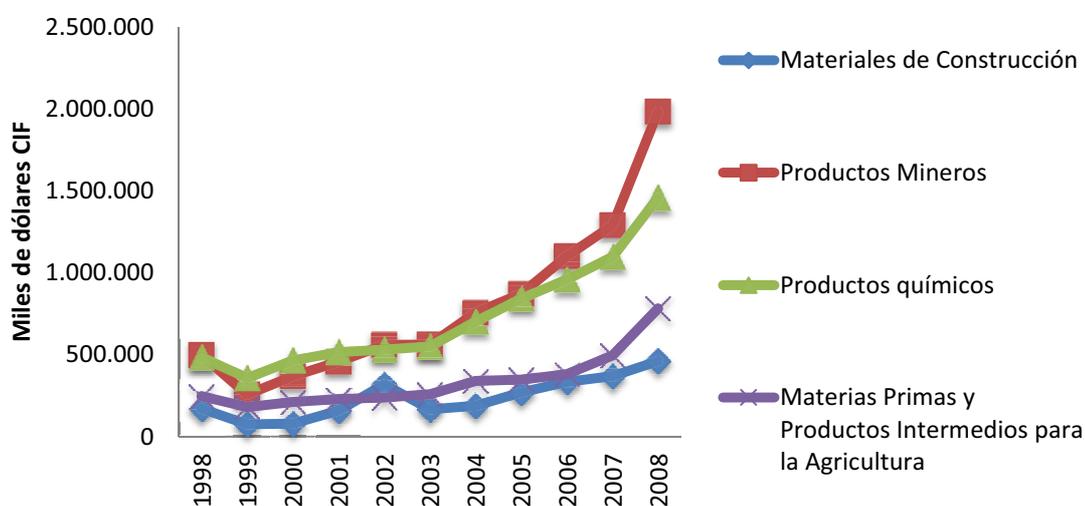
Tanto la cantidad de bienes de consumo importada como el valor de las mismas, mantienen un crecimiento acelerado a través del período 1998-2008.

- **Materias Primas**

Este rubro se encuentra dividido en dos grupos, las materias primas y productos intermedios para la agricultura y para la industria. Entre los productos para el segmento de la agricultura se tiene el alimento para animales y otros productos para la agricultura.

Para la industria se tiene que los productos alimenticios, agropecuarios no alimenticios, mineros y químicos. Cabe indicar que dentro de las materias primas se encuentran los materiales de construcción. Los principales rubros en los últimos 10 años son la importación de productos mineros y químicos.

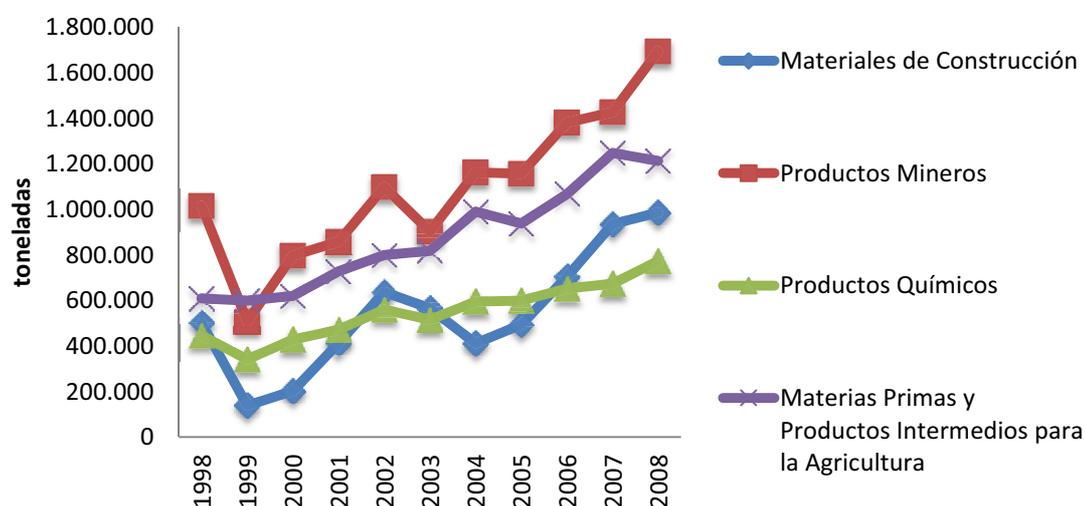
**Gráfico 16: Importación de las Principales Materias Primas. Período 1998-2008**  
(miles de dólares CIF)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

**Gráfico 17: Volumen de Importación de las Principales Materias Primas. Período 1998-2008 (toneladas)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

Como se puede observar, los productos mineros crecieron tanto en cantidad como en valor, lo mismo sucedió con las materias primas y productos intermedios para la agricultura, mientras que los productos químicos tuvieron un crecimiento más acelerado en valor que en cantidad, de la misma manera sucede

con los materiales de construcción. Se debe indicar que el acelerado crecimiento en el sector de la construcción en el Ecuador durante el período 1999-2002 se debe a las importaciones de materiales para la construcción del OCP.

Entre las principales materias primas no petroleras se encuentran los productos químicos y farmacéuticos semielaborados, estos crecieron tanto en valor (35%) como en volumen (15%), para el año 2008 respecto al año anterior, se importaron cerca de USD 1,288 millones. Sus importaciones representan cerca del 34% de las importaciones de materias primas para la industria<sup>56</sup>. Además, la importación de productos mineros semielaborados para la industria representa el 43% del total de materias primas para la industria. Para el año 2008 se importó cerca de USD 1,456 millones de dólares. Mientras que en el año 2008 se importaron alrededor de USD 686 millones de productos mineros elaborados para la industria, mostrando así un incremento del 19% y 14% en valor y cantidad importada, respectivamente.<sup>57</sup>

De acuerdo a las estadísticas de la Cámara de Industrias de Guayaquil para marzo del 2009, las importaciones del sector industrial representan el 43% de las importaciones totales y señala que las importaciones para la industria se distribuyen el 62% de materias primas y 38% bienes de capital.

- **Bienes de Capital**

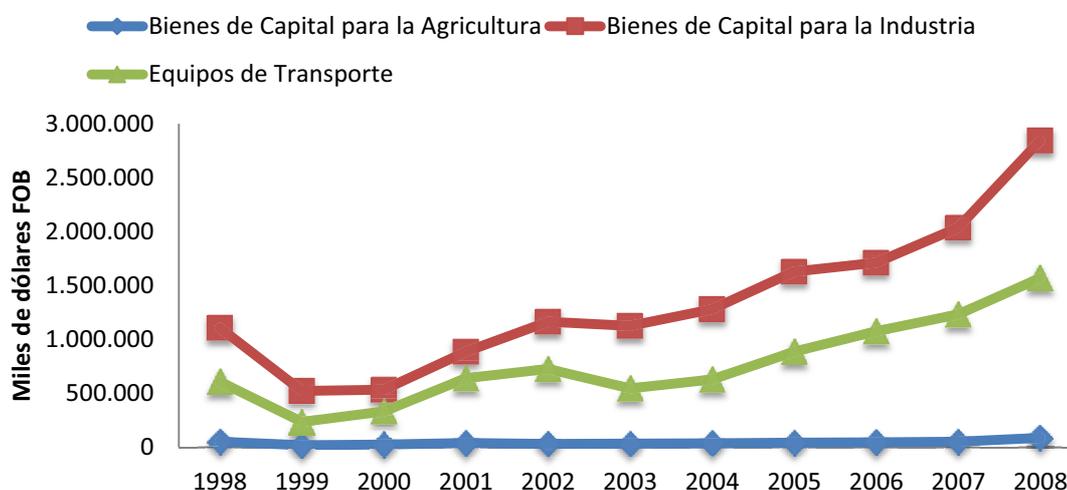
Los bienes de capital se encuentran divididos conforme la actividad que se realiza, de acuerdo a la agricultura se tiene máquinas y herramientas, otros equipos para la agricultura y material de transporte y tracción; para la industria se subdivide en máquinas y aparatos para oficina, científicos, herramientas, partes y accesorios para maquinaria industrial, equipos fijos; y para equipos de transporte se tiene partes y accesorios, equipo rodante u equipo fijo de transporte.

---

<sup>56</sup> Cámara de Industrias de Guayaquil: “*El sector industrial del Ecuador*”. Estadísticas Económicas. Marzo 2009.

<sup>57</sup> Cabe destacar, la importación de derivados de petróleo siempre ha representado un importante egreso para el Estado.

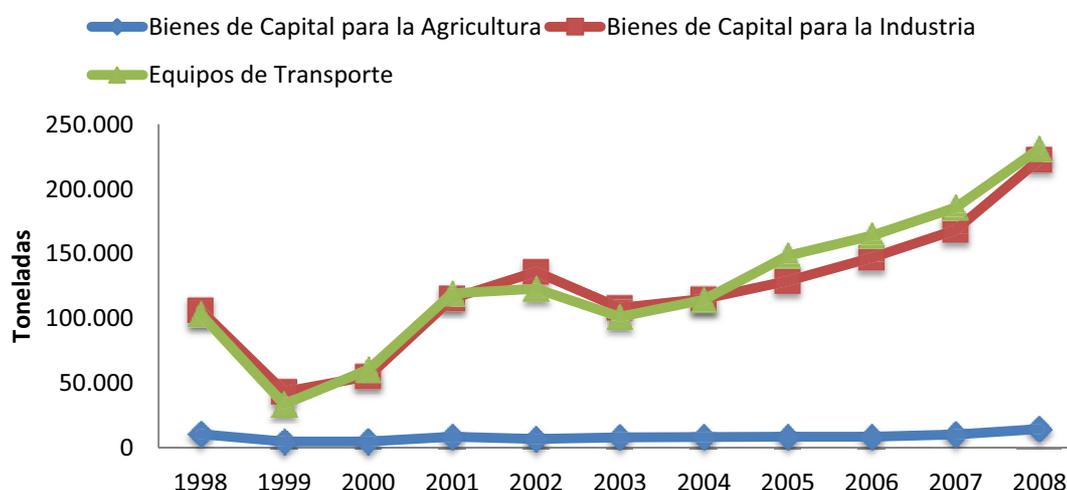
**Gráfico 18: Importación de los Principales Rubros en Bienes de Capital. Período 1998-2008 (miles de dólares CIF)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

**Gráfico 19: Volumen de Importación de los Principales Rubros en Bienes de Capital. Período 1998-2008 (Toneladas)**



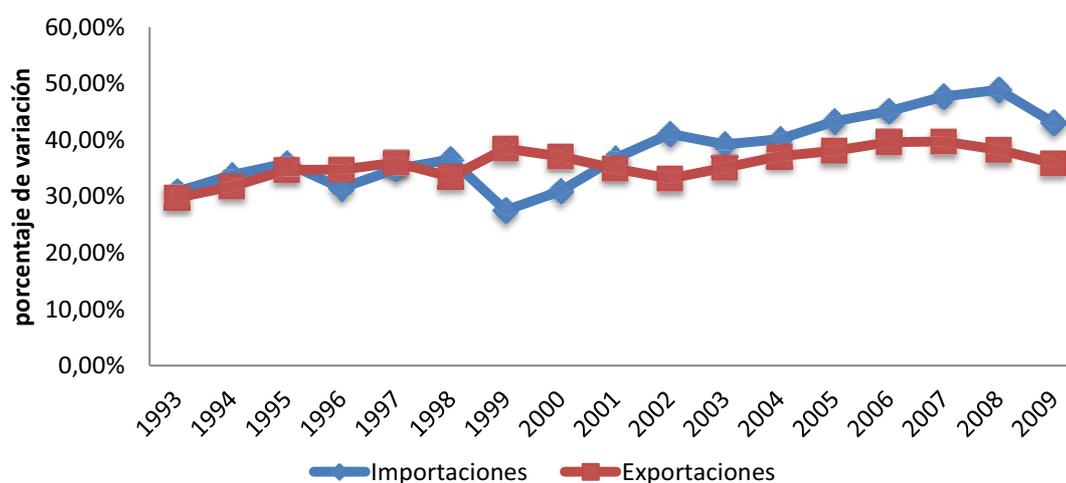
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

Como se puede observar, la importación de bienes de capital ha mantenido un crecimiento acelerado tanto en valor como en volumen, mientras que la importación de bienes de capital para la agricultura, ha crecido más en valor que en cantidad. Esto se explica en la medida en que las exportaciones han tenido un

crecimiento en los últimos años. A pesar de existir un incremento en las exportaciones, las importaciones dentro de la balanza comercial siguen siendo superiores en porcentaje respecto al PIB.<sup>58</sup>

**Gráfico 20: Porcentaje de Variaciones de las Exportaciones e Importaciones respecto al PIB. Período 1993-2009**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

De acuerdo al reporte de marzo de 2009, de la Cámara de Industrias de Guayaquil, de las importaciones de maquinaria industrial, el 54% fue para la industria manufacturera; el resto corresponde a maquinaria para la generación eléctrica y otras actividades; y de las importaciones de otro equipo fijo para la industria, aproximadamente el 50% son por concepto de importaciones de teléfonos celulares. De esta manera se da cuenta del desarrollo del comercio de bienes producidos en el extranjero y comercializados a través de servicios nacionales, como es el caso de las telefónicas móviles.

En general, las importaciones de bienes y servicios representan un 38% respecto al PIB en promedio. Sin embargo las exportaciones totales del Ecuador, dependen en gran medida de las exportaciones petroleras y, éstas a su vez, de las fluctuaciones del precio de barril de petróleo.

<sup>58</sup> Ver Gráfico 3-19

Cabe señalar, que la apertura comercial que existe entre la Unión Europea, Estados Unidos y el Ecuador ha dado cabida al incremento de las exportaciones no petroleras en los últimos años.<sup>59</sup> Dentro de los principales productos exportados se tiene el banano, flores, camarón, etc. Bajo este contexto, es razonable el incremento de las importaciones de bienes de capital utilizados en el sector industrial del país. De esta manera se puede intuir que la importación de bienes de capital es **sana** para el sector productivo del país.

Mientras que la importación de bienes de consumo debe ser analizada con bastante cuidado debido a que, por una parte perjudican al sector manufacturero del país cuando este tiene productos similares pero como lo corroboran las cifras de sectorización de la PEA, el sector informal del mercado laboral en los últimos 5 años, representa el 46% de la población. Y dentro de este, se encuentra en el sector comercial de mayoristas y minoristas. Así se puede intuir que las importaciones de bienes de consumo ha fomentado el crecimiento del sector terciario de la economía nacional.

- **Formación Bruta de Capital Fijo**

Antes de continuar el análisis, es necesario puntualizar que la FBKF, será tomada como la inversión que realiza la economía ecuatoriana dentro de sus sectores productivos, es así como *la inversión extranjera directa ha tenido variaciones debido al cambio de metodología para el registro de la misma*,<sup>60</sup> por tal razón al analizar la evolución de la FBKF se analiza la inversión que existe en nuestro país.

Además, teniendo en cuenta que la inversión y el stock de capital fomentan el equipamiento de las industrias, y a su vez, coadyuvan a incrementar la

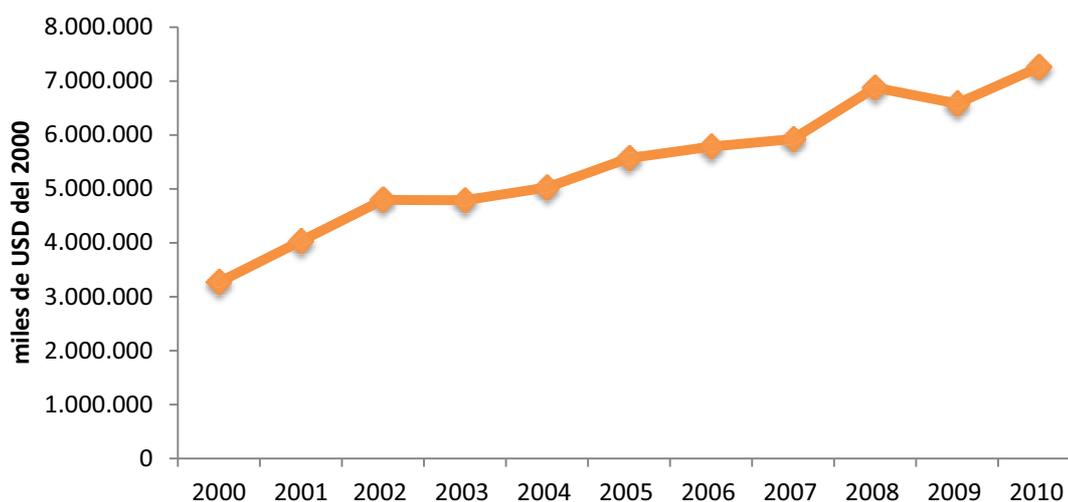
---

<sup>59</sup> “Exportaciones del Ecuador se incrementan en la última década, según CORPEI”. Acceso internet. [www.ecuadorinmediato.com](http://www.ecuadorinmediato.com)

<sup>60</sup> NARANJO, Marco (2010): “La Economía de Ecuador con dolarización oficial, 10 años después”. VII Curso para Diplomatas Sul-Americanos, Río de Janeiro, 22 de marzo a 15 de abril de 2010. Pg. 135.

capacidad productiva de la economía, la importación de este tipo de bienes se la catalogaría como *sana* o *buena*.<sup>61</sup>

**Gráfico 21: Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo. Período 2000-2010.**  
**Miles de USD del 2000.**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

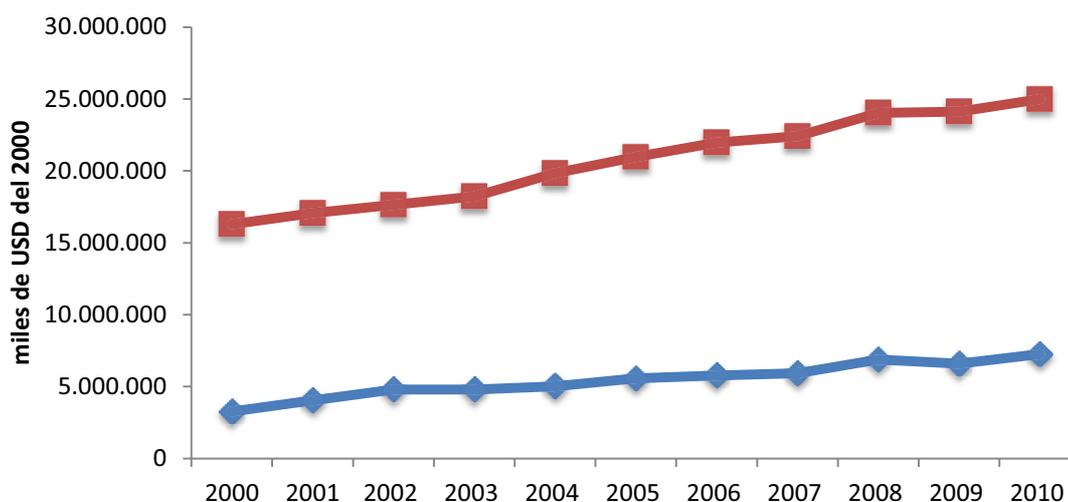
Como se puede observar en el gráfico anterior, la FBKF presenta una tendencia creciente a lo largo del período de estudio, sin embargo, presenta una caída en el año 2009 debido a la crisis financiera internacional.

Finalmente, el año subsiguiente a la crisis, la inversión en formación bruta de capital fijo, tiene un repunte notable la cual llega a los US\$ 7.256 millones. De esta manera, si se tiene en cuenta que la inversión se la canalizada hacia el sector productivo y las importaciones de bienes de capital para producir y no tanto insumos, que también son necesarios en el proceso productivo; las importaciones de este tipo de bienes indiscutiblemente, generan crecimiento productivo para el país y este crecimiento posibilita el desarrollo del mismo.

<sup>61</sup> SACHS, Jeffrey y LARRAIN, Felipe (1994): "Macroeconomía en la Economía Global". Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. Pg. 113

Bajo esta perspectiva, si no existe la tecnología suficiente para producir bienes y servicios o a su vez, para las industrias que fomentan el sector productivo-exportador, es de vital importancia que este tipo de importaciones se las siga realizando en la economía ecuatoriana.

**Gráfico 22: Evolución de la FBKF vs. PIB. Período 2000-2010. Miles de dólares del 2000.**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

### 3.1.5. Inflación

La inflación se la define como el cambio porcentual del nivel de precios, en otras palabras, es la variación del índice de precios al consumidor (IPC) o productor (IPP).<sup>62</sup>

- **Índice de Precios al Consumidor**

El Índice de Precios al Consumidor, IPC, es un indicador macroeconómico que refleja el nivel general de precios que tiene la economía local. Esta variable refleja una canasta de artículos, los cuales cuantifican los gastos generales

<sup>62</sup> SACHS, Jeffrey y LARRAIN, Felipe (1994): “Macroeconomía en la Economía Global”. Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. Pg. 321

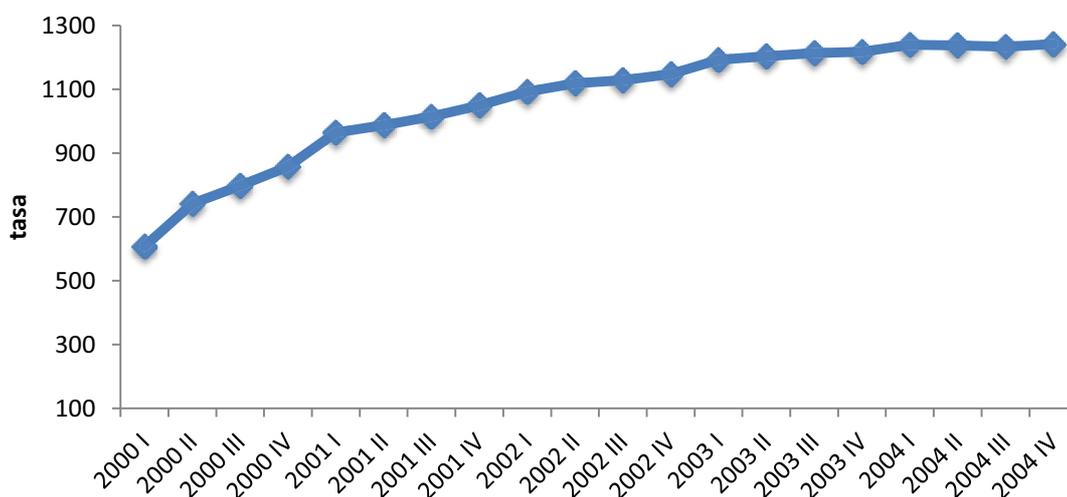
promedio que realizan los hogares urbanos del país. Se debe tener en cuenta que los artículos tienen diferentes ponderaciones frente al consumo.

Cabe indicar, que pueden existir cambios en los métodos de ajuste de valoración de los precios debido a que los artículos que se incorporan la canasta, experimentan cambios en los precios o se incluye nuevos elementos a la canasta de artículos, base del cálculo de los precios.

Por su parte, las variaciones que pueden existir en el IPC pueden darse por varias razones, como por ejemplo, la especulación, alzas de precios ya sea por aumentos en la demanda o disminuciones en la oferta, los cuales deterioran el poder adquisitivo del dinero, etc.

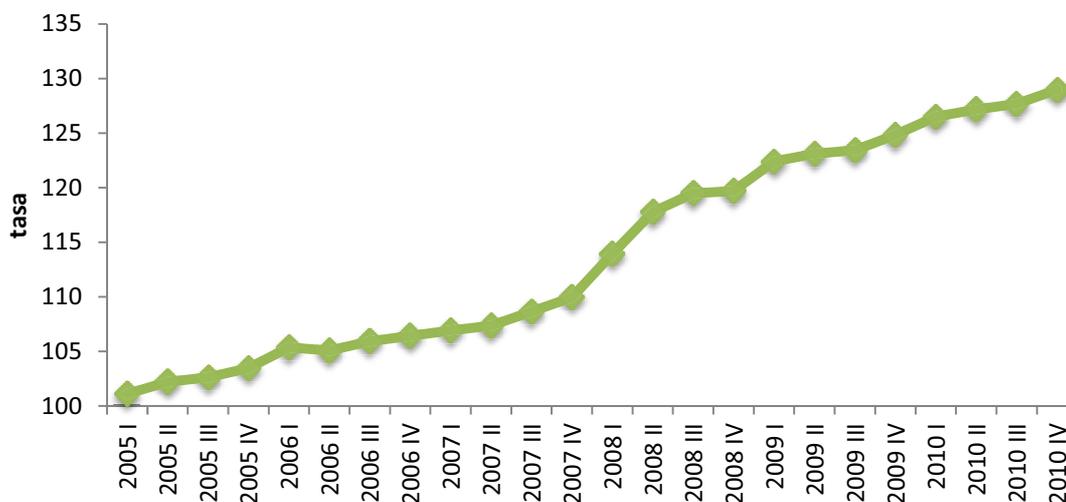
Para el caso de Ecuador, la inflación tiene un punto de quiebre debido a la redefinición o cambio de metodología de cálculo, por tal razón, se estudia su evolución dentro del período 2000-2004 y 2005-2010.

**Gráfico 23: Evolución de la Inflación. Período 2000-2004. Año Base 1994=100**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

**Gráfico 24: Evolución de la Inflación. Período 2005-2010, Año Base 2004=100**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

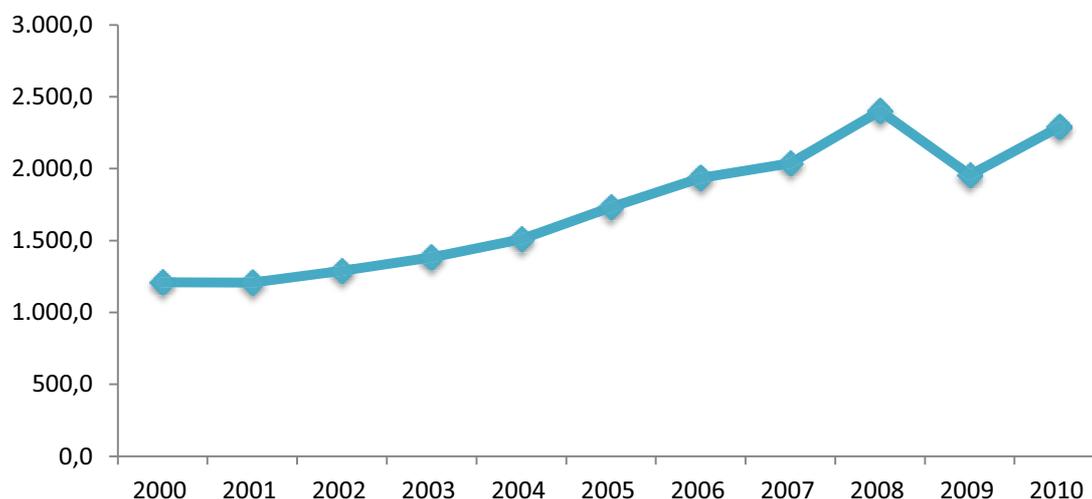
#### • Índice de Precios al Productor

Según a los datos del BCE,<sup>63</sup> en el período 2000-2004 mantiene un bajo crecimiento, mientras que a partir del año 2006 empieza a incrementarse notablemente. La inflación en los precios al productor durante el año 2007, se concentra especialmente en el segmento de bienes de Agricultura, silvicultura y pesca, que a diciembre cerró con una inflación de 23.79%. El segundo sector con elevada inflación corresponde a Minerales, electricidad, gas y agua (21.29). Otros segmentos como Alimentos, bebidas, tabaco y textiles muestran un crecimiento de 10.77% y Metálicos, Maquinaria y equipos de 7.10%. Para el año 2008, la mayor variación se registra en: Materiales, maquinaria y equipo (19.08%); alimentos, bebidas y textiles (13.35%) y Minerales, electricidad, gas y agua tuvo deflación (aprox. 12%). Para el año 2009, la inflación de la sección de los Minerales, Electricidad, Gas y Agua tuvo el porcentaje de crecimiento acumulado (enero-diciembre) más alto (47.09%). Por el contrario, el rubro de Otros bienes transportables excepto metálicos registró decrecimiento de precios del -0.45%. Finalmente para el año 2010, La inflación del IPP por secciones, muestra que Minerales (23.22%) registró el mayor nivel de las analizadas, comportamiento que

<sup>63</sup> Informes Mensuales de Inflación. Banco Central del Ecuador. Período 2000-2010.

obedece a la elevación de los precios a nivel mundial de la onza de oro en la bolsa Troy.<sup>64</sup>

**Gráfico 25: Evolución IPP. Período 2000-2010. Con base 1995=100**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

### 3.1.6. Crédito Productivo

El desarrollo financiero de un país, sin lugar a dudas es relevante para la dinamización de su economía. Dicho desarrollo se lo puede medir a través de los niveles de profundización financiera,<sup>65</sup> bancarización<sup>66</sup> y densidad financiera.<sup>67</sup>

De acuerdo a los estudios y publicaciones<sup>68</sup> realizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, los bajos niveles de profundización de la

<sup>64</sup> La onza troy se usa en joyería y numismática para pesar metales preciosos. Es la doceava parte de una libra troy. También equivale a 31,103 gramos. Puesto que la inversión en estos metales funciona a escala mundial, se acostumbra a pensar, escribir y comentar con precios expresados en dólares USA (USD) por onza troy

<sup>65</sup> La profundización financiera se define como la importancia relativa agregada del Sistema Financiero sobre la economía, es decir, el grado de uso de los productos y servicios financieros, medido en valores de depósitos y/o cartera, con relación al Producto Interno Bruto (PIB).

<sup>66</sup> La bancarización se la define como el uso de los medios de pago del sistema financiero por parte de las personas naturales o jurídicas para realizar sus transacciones; además favorece la formalización de la economía y reduce la evasión tributaria.

<sup>67</sup> La densidad financiera tiene que ver con cobertura, por lo cual su índice se obtiene de la relación del número de oficinas respecto de la población total.

cartera obedecen en lo principal a “...la mayor selectividad de clientes por parte de las instituciones financieras, al fortalecimiento de la liquidez de las entidades a falta de un mecanismo de última instancia, menor demanda de créditos debido al financiamiento directo que otorgan los proveedores de mercaderías, elevada concentración bancaria en las zonas urbanas del país, baja densidad financiera, etc...”<sup>69</sup>.

Según Juan Carlos Rau, entre las posibles causas que impiden el insuficiente acceso a los servicios financieros tienen que ver en primera instancia con “...la falta de políticas gubernamentales de fomento al sector privado, la necesidad de mayores reformas al sistema financiero en busca de su estabilidad y eficiencia, las bajas tasas de ahorro interno, los altos niveles de deuda pública y los insuficientes flujos de inversión extranjera...”<sup>70</sup>. Es necesario indicar lo que señala Rau acerca de los factores que imposibilitan la profundización financiera, siendo los **factores sociales y económicos**<sup>71</sup> en primera instancia, seguidos por los **problemas de ineficiencia e insuficiencia bancaria**,<sup>72</sup> **problemas institucionales**<sup>73</sup> y, finalmente los problemas de regulación.<sup>74</sup>

Por su parte, el sector productivo privado del país, específicamente las empresas (PYMES) se ven más afectadas debido a la falta de financiamiento a largo plazo, alta inflación, sobrecarga impositiva, altos niveles de corrupción, inestabilidad política, estos aspectos se suman a la debilidad que tienen las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes corporaciones nacionales.

---

<sup>68</sup> Superintendencia de Bancos y Seguros (2007): “Profundización Financiera del Sistema Financiero Ecuatoriano. Período Dic 2005 – Dic 2007”.

<sup>69</sup> *Ibidem*.

<sup>70</sup> RAU, Juan Carlos (2007): “Obstáculos a la Profundización Financiera”. Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).

<sup>71</sup> Limitan la inter mediación financiera; se refiere al bajo nivel de desarrollo social y grado de confianza y credibilidad que generan los sistemas bancarios en la población, asociados a las recurrentes crisis y que afectan negativamente la demanda de los servicios financieros.

<sup>72</sup> Altos costos en la provisión de servicios financieros (altas tasas de interés), insuficiencia de sucursales (falta de cobertura), altos requisitos, insuficiente información sobre los servicios, baja calidad de atención y falta de nuevos métodos y tecnologías para llegar al cliente.

<sup>73</sup> Se refiere al ambiente institucional donde operan los bancos y que se define como “el conjunto de reglas formales.

<sup>74</sup> Se refiere a los requerimientos de capital y normas que puedan obstaculizar la bancarización y hasta pueden promover severas ineficiencias.

Sin dudas, son algunos de los aspectos que influyen en las limitaciones de los servicios financieros.

Sin embargo, los niveles de profundización y bancarización del sistema financiero ecuatoriano entre los años 2004 y 2007, como lo señala la SBS registraron un comportamiento creciente, *los mismos obedecieron a una importante cobertura de las instituciones financieras a nivel nacional y a la creciente utilización de sus servicios financieros por parte de los clientes; adicionalmente, el incremento de los niveles de profundización financiera tanto de la cartera como de los depósitos (a la vista y a plazo) del sistema financiero nacional, especialmente en el año 2007, tuvieron su origen en tasas de crecimiento anuales de la cartera (13,56%) y depósitos (14,97%) mayores al crecimiento del PIB nominal (7,45%).*<sup>75</sup>

A nivel provincial, como lo indica la SBS los menores niveles de profundización financiera corresponden a las provincias amazónicas (Orellana, Sucumbíos, Pastaza, Napo, Zamora Chinchipe), Galápagos, Los Ríos y Esmeraldas (el nivel de profundización no alcanzó el 10%).

Es importante señalar que la cartera de actividades productivas, es decir las que corresponden a la cartera comercial y microempresa, entre los años 2009 y 2010, pasó de 5.956,39 millones a 7.105.168 millones, correspondiéndole un incremento de 19,29%. Cabe mencionar que la parte improductiva de estas actividades cayó en 2,06%, reflejando así la morosidad se contraiga de 2,18% a 1,79%.

La cartera comercial productiva registró un incremento del 20,22%, en términos monetarios pasó de 5.167,14 millones a 6.211,85 millones. Además, la cartera improductiva tuvo el mismo comportamiento, creció en 4,15%, teniendo en cuenta que la cartera clasificada como C, D y E tuvo una disminución de 2,89%.

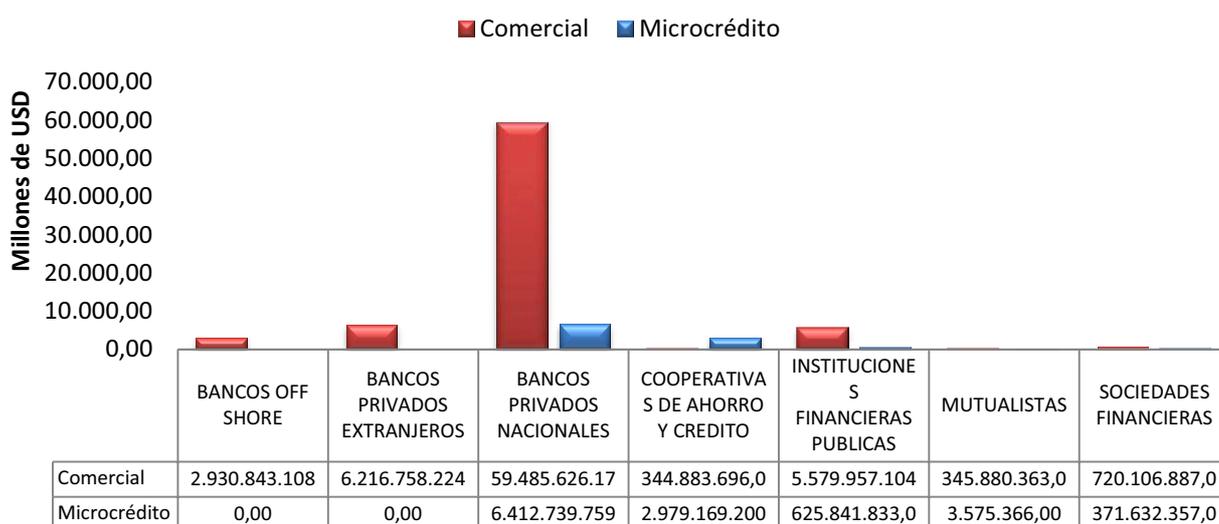
---

<sup>75</sup> Vid Nota 33

En el período 2000-2010, el crédito productivo tuvo mayor participación de los bancos privados nacional del país, seguido por las instituciones públicas siendo el Banco Nacional de Fomento la institución de mayor representatividad en estos últimos 10 años en función del monto de crédito entregado. No obstante, un dato curioso es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales poseen el mayor número de operaciones, respecto a la entrega de microcrédito, obviamente exceptuando las operaciones del sistema de bancos privados nacionales. Mientras que en crédito comercial las instituciones financieras públicas mantienen el segundo lugar.

La porción productiva de la cartera de microcrédito en los dos últimos años creció en 13,18% de 789,26 millones a 893,32 millones. Sin embargo, la variación de la cartera improductiva fue inferior en 15,10% pasando de 41,95 millones a 35,62 millones, dentro de la cual, la cartera clasificada como C, D y E disminuyó en 24,89%.

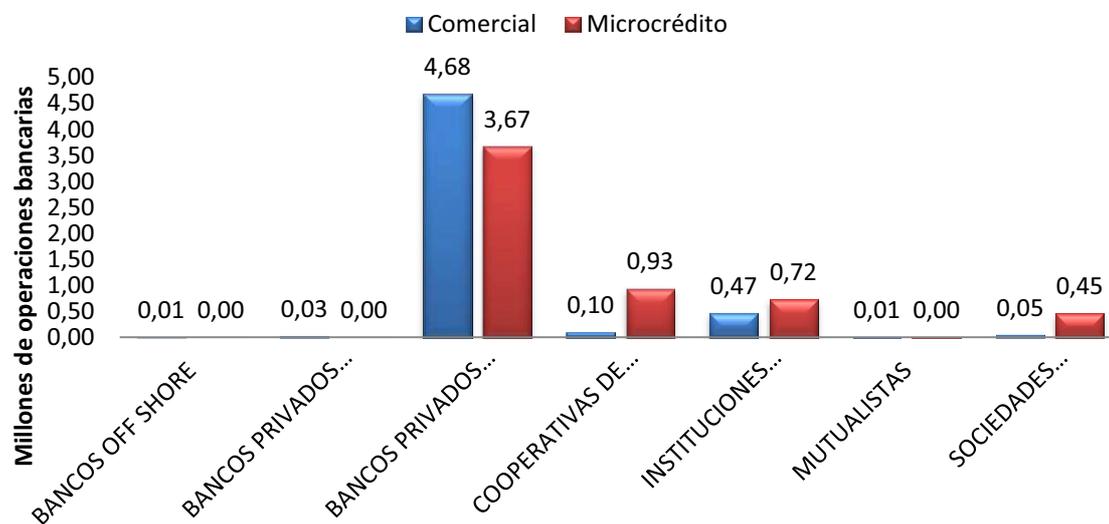
**Gráfico 26: Monto de Crédito Productivo por Instituciones Bancarias. Período 2000-2010**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros

**Elaborado Por:** Autores

**Gráfico 27: Número de Operaciones por Tipo de Crédito Productivo. Período 2000-2010.**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros

**Elaborado Por:** Autores

## CAPÍTULO IV

### 4. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO LABORAL ECUATORIANO

#### 4.1. Principales Estadísticas de la Población Económicamente Activa

Para poder analizar la situación de uno de los principales segmentos económicos y productivos de un país, como es el empleo, se parte del análisis de su ámbito laboral. Sin duda el empleo, es el mecanismo o forma en la cual las personas obtienen ingresos para satisfacer sus necesidades básicas. Si se observa al empleo como un mecanismo abstracto, las personas encuentran en él la satisfacción o reconocimiento social y utilidad en la sociedad.<sup>76</sup>

De acuerdo a Amartya Sen, *para la gran mayoría de la población tener un empleo digno es la principal fuente de comando y control sobre los bienes necesarios para alcanzar un adecuado funcionamiento y el desarrollo de las capacidades.*<sup>77</sup>

A continuación se realiza un análisis en el mercado laboral ecuatoriano en los últimos años, con la finalidad de presentar una parte relevante del segmento productivo del país partiendo de la revisión de las principales reformas laborales que han existido en el marco institucional en el Ecuador. De igual manera es necesario tener una idea general de cómo se encuentra el contexto laboral en países de la región.

---

<sup>76</sup> VOS, Rob: “La estructura de la producción, el funcionamiento del mercado de trabajo y las necesidades básicas: revisión de algunos asuntos importantes.” En, *Ecuador: teoría y diseño de políticas para la satisfacción de las necesidades básicas*. Santiago de Chile: PREALC-OIT e Instituto de Estudios Sociales, 1987.

<sup>77</sup> AGUIAR, Víctor (2007): “El Mercado Laboral Ecuatoriano: Propuesta de una Reforma”. Edición electrónica. Internet. [www.eumed.net/libros/2007a/240/](http://www.eumed.net/libros/2007a/240/).

#### 4.1.1. Reformas Laborales<sup>78</sup>

El marco legal que regula el empleo, el contexto laboral y sus reformas se encuentra determinado por la Codificación del Código del Trabajo, que tiene como principios las disposiciones señaladas dentro de la Constitución Política de la República; convenios con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), leyes reformativas a éste Código; Código de la Niñez y Adolescencia; Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público; y, resoluciones del Tribunal Constitucional.

- **La Etapa Reformista**

A partir de los gobiernos de Roldós (1979-81) y de Hurtado (1981-84) existieron pocas reformas al mercado laboral ecuatoriano, como por ejemplo: el Congreso Nacional expidió la Ley de Jubilación de la Mujer a los 25 años de trabajo y sin límite de edad; la instauración del Décimo Quinto Sueldo<sup>79</sup> (compensación por costo de vida); la Ley de la Semana Laboral de 40 horas (desde octubre de 1980) y se duplicó el salario mínimo vital.

- **Inicio de la Flexibilización**

El gobierno de León Febres Cordero (1984-88), mantuvo una particular oposición contra el Frente Unitario de Trabajadores (FUT), pero no existió avances en la reforma laboral. Posteriormente, en el gobierno de Rodrigo Borja (1988-92), existieron reformas laborales importantes, como: el aumento del

---

<sup>78</sup> Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador: “*Codificación del Código del Trabajo*”. Codificación 17, Registro Oficial Suplemento 167 de 16 de Diciembre del 2005. Y Vid Nota 57.

<sup>79</sup> La Comisión de Legislación y Codificación codificó las disposiciones de éste Código, de las cuales resaltamos la no inclusión de los artículos 115 y 116 derogados tácitamente por lo dispuesto en el Art. 94 de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador, que en su inciso sexto, establece que a partir de la vigencia de esta Ley, la bonificación complementaria y la compensación por el incremento del costo de vida, pasan a denominarse "Componentes Salariales en proceso de incorporación a las remuneraciones", y suprime todas las referencias que aludan a "bonificación complementaria" y "compensación por el incremento del costo de vida".

número de trabajadores para formar un sindicato<sup>80</sup> (que pasó de 15 a no menos de 30 personas); la expedición de la Ley de Maquilas; y la contratación por tiempo parcial.

- **Ley de Régimen de Maquila<sup>81</sup> y Contratación Laboral a Tiempo Parcial Ley 90<sup>82</sup>**

Tiene como finalidad principal el establecimiento de industrias maquiladoras y políticas salariales para la superación en los problemas de productividad y subempleo. Además, otros objetivos contemplados bajo esta Ley, son generar fuentes de empleo, modernizar y tecnificar los sectores productivos, inversión en sectores de tecnología avanzada, estimular la inversión extranjera directa en el país.<sup>83</sup> Es necesario mencionar que bajo esta ley, el trabajador de maquila tiene derecho a todas las bonificaciones y remuneraciones de ley, así como la afiliación al IESS, es decir, los trabajadores tuvieron una **incorporación** al mercado laboral formal de la economía. Pero lastimosamente los contratos de maquila no contemplaron **estabilidad mínima<sup>84</sup> laboral**.

- **La profundización de la flexibilización laboral**

En el gobierno de Gustavo Noboa Bejarano (2000-03) se dieron reformas en el marco laboral ecuatoriano trascendentales, como: la Ley para la Transformación Económica del Ecuador, denominada “Trole 1”<sup>85</sup>. Dicha ley implementó al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica como moneda de curso legal, además, buscó la promoción a la privatización y a la modernización

---

<sup>80</sup> Art. 443.- Requisitos para la constitución de asociaciones profesionales o sindicatos.- Para los efectos contemplados en el artículo anterior los fundadores, en número no menor de treinta al tratarse de trabajadores, o de tres al tratarse de empleadores, deben remitir al Ministerio de Trabajo y Empleo,

<sup>81</sup> Operación de Maquila: se define como el proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera, importados bajo el Régimen de Admisión Temporal Especial previsto en esta Ley, para su reexportación posterior, con la incorporación de componentes nacionales si fuere del caso.

<sup>82</sup> Registro Oficial No. 493, 3 de Octubre de 1990

<sup>83</sup> Art. 2. Ley de Régimen de Maquila.

<sup>84</sup> Art. 14.- Estabilidad mínima y excepciones.- Establécese un año como tiempo mínimo de duración, de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo, debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta Ley como estables o permanentes.

<sup>85</sup> Publicada en el Registro Oficial No. 33 del lunes 13 de marzo de 2000

del Estado. Entre las principales modificaciones a dicha ley fueron: la contratación por horas; la obligatoriedad en la afiliación al IESS y la participación proporcional en las utilidades de la empresa.<sup>86</sup> También, se dispone los contratos por hora libre y voluntaria.<sup>87</sup> Se dispone que *“el valor mínimo a pagarse por cada hora de trabajo durante el año 2000, será de 0.50 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda de curso legal, se entenderá que con su pago, quedan cancelados todos los beneficios económicos legales que conforman el ingreso total de los trabajadores en general, incluyendo aquellos que se pagan con periodicidad distinta de la mensual”*<sup>88</sup>.

Es así como el Consejo Nacional de Salarios (CONADES) es la instancia encargada de regular el salario básico unificado para los trabajadores privados.<sup>89</sup> Sin embargo, el Ejecutivo se encargó de dictar el “Reglamento de Contratación por Horas”<sup>90</sup>, en donde se estipula que ninguna empresa podría tener más del 40% de trabajadores bajo la modalidad de contratos por horas en labores continuas.

Otra ley dentro de la profundización de la flexibilización laboral es la Ley para la Promoción de la Inversión y Participación Ciudadana, denominada “Trole 2”<sup>91</sup>. Esta ley tuvo entre sus principales objetivos, la de profundizar las reformas económicas y laborales implementadas en la Trole 1. Las modificaciones dentro de esta ley fueron: la modificación del concepto de lo que se entendía por remuneración para las indemnizaciones; fijó techos en los repartos de utilidades; derogó la permisión de la celebración de Contrato Colectivo cuando existía una asociación de más de 30 trabajadores; regulación de huelgas; facilidad en despidos, incorporación del concepto de trabajador “poli funcional”.

---

<sup>86</sup> PAZ Y MIÑO, Juan José: “La flexibilidad: el fracaso de la política laboral en el Ecuador”. En, Semana de Economía – Facultad de Economía PUCE. Quito, noviembre 2005. Internet. [www.geocities.com/the](http://www.geocities.com/the); Boletín nov/dic 2005.

<sup>87</sup> Ley Trole 1: Art. 84. Contratos eventuales, ocasionales, de temporada y por horas.

<sup>88</sup> Código de Trabajo. Art. 17: Contratos eventuales, ocasionales, de temporada y por horas.

<sup>89</sup> Código de Trabajo. Art. 118: Remuneración Unificada.

<sup>90</sup> Registro Oficial No. 305(s), del 12 de abril 2001

<sup>91</sup> Publicada en el Registro Oficial No. 144 del 18 de agosto de 2000.

Dicha ley tuvo impugnaciones en el ámbito laboral debido a varios artículos (182, 183 y 186) considerados como inconstitucionales ya que establecían que los trabajadores no reciban indemnizaciones, luego de la terminación de su relación contractual con una empresa, si perciben salarios mayores a los US\$ 1000. Además, se indicó que varios artículos (art. 168, 191, 192, 198, 202, 205, 211) violaban el derecho de los trabajadores a organizarse y mantener su estabilidad. El Congreso con la Ley Modificatoria de la Ley para la Promoción de la Inversión y la Participación Ciudadana, se reformaron los artículos que se consideraron inconstitucionales, o se los eliminó.

- **La Tercerización**

Esta fue introducida en el año 1998 y modificada en el gobierno de Lucio Gutiérrez (2003-05), en donde se amplió las facultades legales de las colocadoras en la prestación de servicios de intermediación laboral. El trabajo tercerizado, se aplica a los servicios eventuales, complementaria, de temporada y por horas, los trabajadores tercerizados no pueden exceder el 75% de la totalidad de los trabajadores de una empresa, su remuneración no debe ser menor al mínimo básico unificado y estar afiliados al IESS en forma obligatoria. Pero debido al mal uso y explotación de los servicios laborales de los trabajadores vinculados a este tipo de colocadoras, mediante mandato y disposiciones finales de la Asamblea Nacional<sup>92</sup> en su art.1 se elimina y prohíbe la intermediación laboral como forma de precarización de las relaciones laborales. Cabe indicar, que la tercerización ha incidido en el crecimiento del subempleo (debido a los contratos por horas que incumplen los conceptos metodológicos del INEC en el mercado laboral ecuatoriano).

---

<sup>92</sup> Derógase la Ley Reformatoria al Código de Trabajo, mediante la cual se reguló la actividad de intermediación laboral y la de tercerización de servicios complementarios, publicada en el suplemento del Registro Oficial 298 de 23 de junio del 2006;

- **Fijación de Sueldos y Salarios**<sup>93</sup>

El CONADES es la entidad que se encarga de determinar el salario o sueldo básico unificado para los trabajadores del sector privado, mientras que en el sector público lo regula la Secretaría Nacional Técnica de Recursos Humanos y de Remuneraciones (SENRES). Los empleados y obreros, se diferencian en gran medida por sus actividades, es así que los empleados realizan un esfuerzo intelectual que predomina al trabajo físico, mientras que en el caso de los obreros es viceversa. Dentro de los criterios para la fijación de los precios laborales mínimos se tiene: *La satisfacción de necesidades normales de la vida del trabajador* (como jefe de familia); el desgaste de *energía biosíquica*, en las distintas ramas de actividad; *el rendimiento efectivo del trabajo* (productividad) y, las *sugerencias y motivaciones de los interesados*, tanto empleadores como trabajadores.

- **Prestaciones y Bonificaciones**

Dentro de las compensaciones que reciben los trabajadores legales se encuentran: como prestación, el Decimotercer Sueldo (o bono navideño), equivalente a un salario durante el 1 de diciembre del año inmediato anterior al 30 de noviembre, pagado hasta el 24 de diciembre; y como bonificación, el Decimocuarto Sueldo (o bono escolar), equivalente a un salario básico unificado, pagadero hasta el 15 de agosto en la región sierra y oriente y, hasta el 15 de marzo en la región costa e insular. El período de cálculo del décimo cuarto sueldo para el trabajador que ha laborado el período completo, para el primer caso, es marzo 1 del año anterior a febrero 28 (ó 29) del año del pago y para el segundo caso, desde agosto 1 del año anterior a julio 31 del año del pago.<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup> De acuerdo al Código de Trabajo, en el Capítulo VI, de los salarios, de los sueldos, de las utilidades y de las bonificaciones y remuneraciones adicionales en el Art. 80 se hace una diferenciación entre sueldo y salario, donde **Salario** es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato de trabajo; y **sueldo**, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado. El **salario** se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama **jornal**; por unidades de obra o por tareas. El sueldo, por meses, sin suprimir los días no laborables.

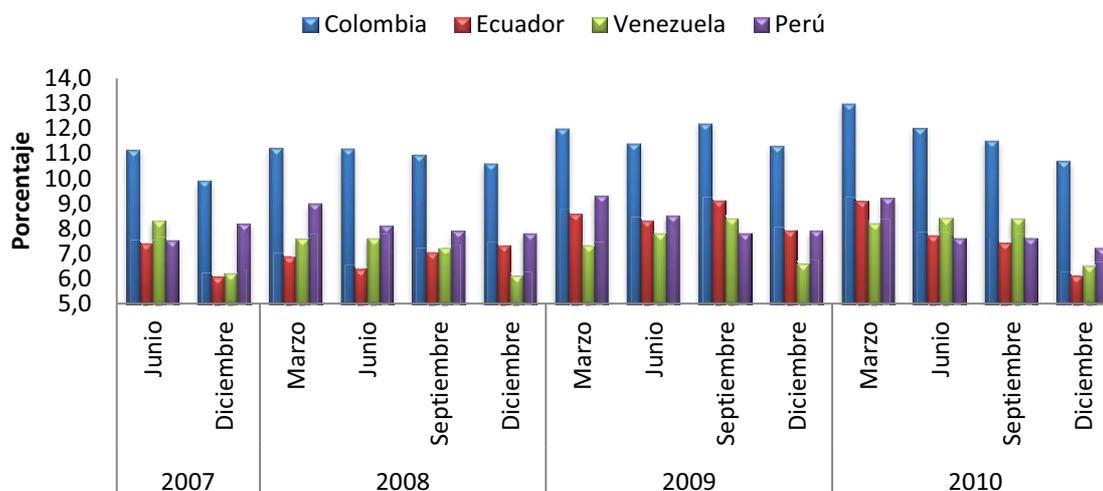
<sup>94</sup> Art. 113 del Código del Trabajo.- Derecho a la décima cuarta remuneración.- (Sustituido el inciso primero por el Art. 1 de la Ley 2007-77, R.O. 75, 2-V-2007).

En suma, como se ha podido observar las modificaciones que se han realizado a partir de los años 80's en materia del marco legal laboral han sido varias, desde la legalización de una semana laboral de 40 horas hasta llegar a la intermediación financiera. De esta manera, se puede catalogar a las leyes en pro de los empleadores, esto no sería nada raro debido al poder que manejan dentro de la sociedad ecuatoriana. La malversación de las leyes como fue esta última, complicó la situación de los empleados, debido a que las empresas al margen de la legalidad contrataron personas que trabajan en tiempos de prueba (90 días), contratos por servicios, y finalmente, con la tercerización laboral en la mayoría de casos no tenían afiliación al IESS. Es así como se puede observar el deterioro que tuvo y tendrá la mano de obra en el país debido a que las leyes no tienen proteccionismo suficiente con el trabajador sino con el empleador. Sin contar, que existe un salario mínimo vital que no iguala a la canasta básica familiar. Dicha brecha sin duda, pone un abismo en la calidad de vida de aquella parte de la población que se encuentra bajo estas condiciones económicas.

#### **4.1.2. Aspectos Internacionales**

A nivel de la región de acuerdo a cifras suministradas por los institutos de estadísticas de cada país, se observa que la tasa de mayor desempleo lo presenta Colombia, 11.4% en promedio, seguido por Perú con 8.1% de desempleo. Mientras que Ecuador y Venezuela mantienen un nivel de 7.5% de desempleo en promedio para el período 2007-2010. Entre el año 2008 y 2009 se tiene una elevación del desempleo, básicamente explicado por la "*Gran Recesión*", la cual golpeó las economías a nivel mundial.

En el siguiente gráfico se puede evidenciar las fluctuaciones del desempleo dentro de los países de la región andina. Cabe indicar que para diciembre del año 2010, el Ecuador registra la tasa más baja de desempleo en comparación con los países en referencia.

**Gráfico 28: Tasa de Desempleo Región Andina. Período 2007-2010**

**Fuente:** Institutos de Estadísticas de cada País.

**Elaborada por:** Autores

Por otra parte, se tiene que los flujos migratorios son una vía, por un lado considerada como un punto deflactorio de los índices de desempleo, ya que ocultan las cifras de desempleo real de una economía. Además, en países como EEUU, los inmigrantes forman proporciones muy importantes de la fuerza laboral. De acuerdo a PPIC, “...en el 2006, los inmigrantes representaban el 16% de la fuerza laboral de Estados Unidos... En California, los inmigrantes representaban casi el 37% por ciento de la fuerza laboral...”<sup>95</sup>.

Como se puede observar, son varias las interpretaciones que pueden ser tomadas dentro del análisis del mercado laboral, además se debe tener en cuenta que el crecimiento de las tasas de subempleo también son extremadamente altas debido a las condiciones de precariedad bajo las cuales son contratadas las personas provenientes de los flujos migratorios. Por ejemplo, considerando que la tasa de desempleo para diciembre del año 2010 en Colombia fue del 10,7%, se puede suponer que esta parte de la población, en años futuros, sino encuentra trabajo en su propio país, va a verse obligada a desplazarse hacia países como Ecuador o Venezuela.

<sup>95</sup> Public Policy Intitute of California. “Los Inmigrantes y el Mercado Laboral”. Junio 2008. Internet. [www.ppic.org](http://www.ppic.org)

Es preciso indicar que la fuerza laboral de un país, debido a diversos factores puede verse desplazada, ya sea que salió del país, o a su vez, por la presencia de extranjeros que se apropian de los puestos de trabajo debido a que aceptan bajas aspiraciones salariales.

Por otro lado, la CEPAL señala que para el tercer trimestre del 2008, se percibe los primeros efectos de la desaceleración económica regional sobre el mercado laboral, con lo cual se observó “...una menor generación de empleo en Argentina, Ecuador, México y Perú (Lima Metropolitana), y una moderación de su crecimiento en Brasil y Uruguay”<sup>96</sup>.

#### 4.1.3. Ocupación Plena, Subempleo y Desempleo<sup>97</sup>

Dentro de los indicadores más relevantes que reflejan la situación laboral dentro del país, se tiene la tasa de ocupación plena, subempleo y desempleo.

##### a. Ocupación Plena<sup>98</sup>

La ocupación plena en los últimos cuatro años representa el 40.53% de la población económicamente activa, teniendo en cuenta que en el año 2010 se ve un incremento de ocupados plenos en 8 puntos porcentuales desde marzo a diciembre del año señalado. Ahora, al contrastar con el sector formal de la economía, se observa que en promedio es del 17.48% respecto a los demás sectores de la PEA.

Esta brecha existente, da cuenta de la diferenciación que existe entre el sector catalogado como formal<sup>99</sup> y la PEA catalogada como ocupados plenos.

---

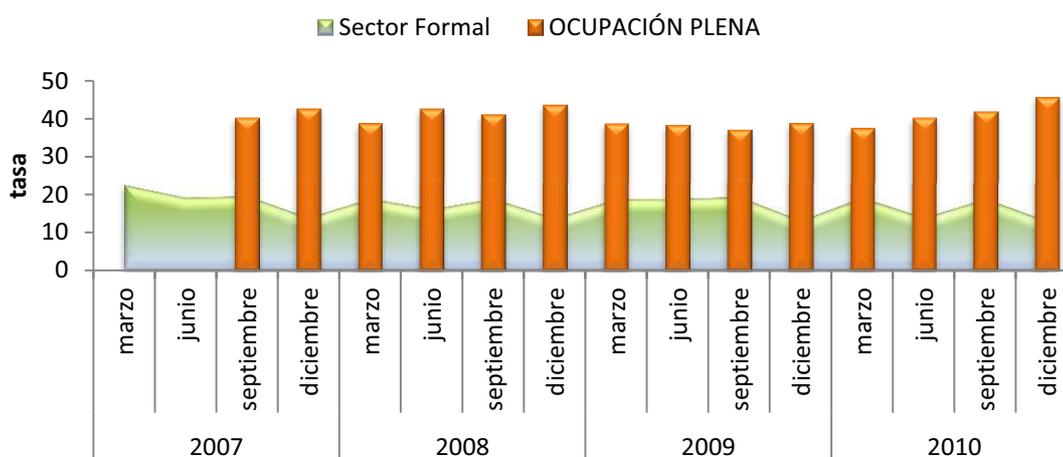
<sup>96</sup> CEPAL (2008): “*Panorama Laboral 2008. América Latina y el Caribe*”. Oficina Internacional del Trabajo y Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Pg. 13.

<sup>97</sup> A partir de Junio 2007, se provoca una ruptura en la serie, por lo tanto los datos dejan de ser comparables con los datos del pasado, debido al cambio de metodología.

<sup>98</sup> De acuerdo a la definición del INEC, la población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones).

Esto quiere decir que hay una gran proporción de la PEA que no consta en las estadísticas del sector formal. Además, refleja el alto porcentaje de empresas de trabajadores de *cuenta propia*<sup>100</sup>, es decir un autoempleo que cada vez involucra a una gran parte de la población.

**Gráfico 29: Evolución de la Ocupación Plena contrastado con el Sector Formal. Período 2007-2010.**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

## b. Subempleo<sup>101</sup>

Al momento de analizar subempleo, intrínsecamente se analiza la informalidad.<sup>102</sup> La OIT define a los trabajadores informales, cuya dependencia

<sup>99</sup> De acuerdo al INEC, lo componen las personas ocupadas que trabajan en establecimientos con más de 10 trabajadores y aquellas personas que trabajan en establecimientos de hasta 10 trabajadores, que tienen RUC y llevan registros contables completos.

<sup>100</sup> Según el INEC, **cuenta propia** son aquellas personas que trabajan sin sujeción a un jefe o patrono, es decir, que explota su propia empresa económica o que ejerce por su propia cuenta una profesión, oficio o comercio sin tener salariables que dependan de él. Pueden trabajar solos, aunque pueden estar auxiliados por trabajadores no remunerados.

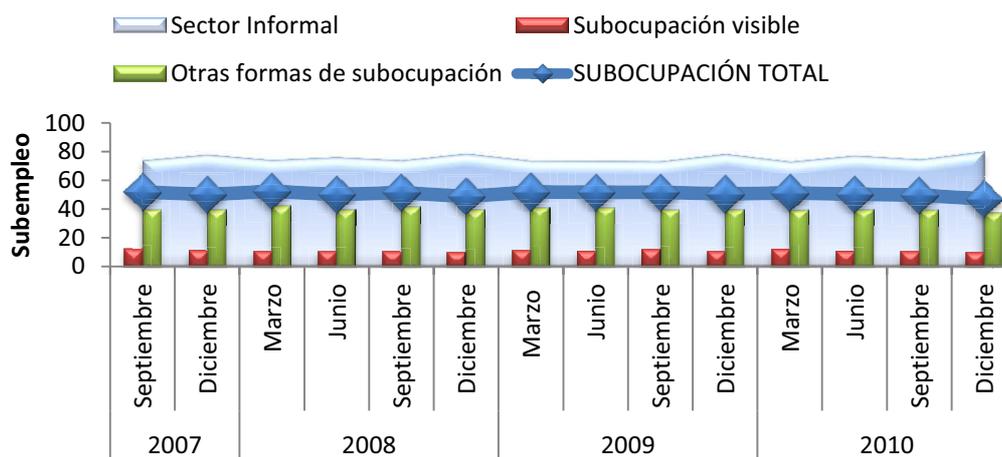
<sup>101</sup> De acuerdo a la definición del INEC, el **subempleo** son las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar situación laboral a fin de aumentar la “duración o la productividad de su trabajo”. Este conjunto se divide en: subempleados visibles y en otras formas de subempleo.

<sup>102</sup> Según la metodología del INEC, dentro de la medición del **sector informal** se considera a las personas que laboran en empresas de hasta 10 trabajadores, que no tienen registros contables completos o no tienen Registro Único de Contribuyentes RUC. Dentro del sector de hogares, el sector informal comprende: i) las “empresas informales de personas que trabajan por cuenta propia”, ii) un componente adicional constituido por las “empresas de empleadores informales”. El sector informal queda definido con independencia de la

laboral no está ligada a la legislación y mucho menos acceso a beneficios, como la protección social y demás beneficios laborales estipulados en el Código de Trabajo.<sup>103</sup>

Esta situación, pone en evidencia las diferencias entre el sector formal de la economía, en donde la informalidad tiende a rendimientos bajos sobre el capital invertido, lo cual a su vez refleja bajos niveles de productividad y por ende bajos ingresos. Como se puede observar, la subocupación da cuenta principalmente de las otras formas de subocupación,<sup>104</sup> mientras que la subocupación visible<sup>105</sup> tiene un bajo porcentaje respecto al total de subocupados.

**Gráfico 30: Evolución de la Subocupación contrastado con el Sector Informal. Período 2007-2010**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

índole del lugar de trabajo donde se lleva a cabo la actividad productiva, del grado de utilización de los activos de capital fijo; la duración de la actividad de la empresa (indefinida, estacional u ocasional).

<sup>103</sup> Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador (2011): “Sector Informal y Subempleo”. Coordinación de Consistencia Macroeconómica. Marzo 2011

<sup>104</sup> **Otras formas de subocupación** se define como el porcentaje de la PEA compuesto por las personas ocupadas que cumplen alguna de las siguientes condiciones: 1) trabaja 40 horas o más, tienen ingresos iguales o superiores al salario unificado legal y están dispuestos y disponibles para trabajar. 2) trabaja 40 horas o más y tienen ingresos menores al salario unificado legal (estén o no dispuestos y disponibles a trabajar) o, 3) trabajan 40 horas, tienen ingresos menores al salario unificado legal.

<sup>105</sup> **Subocupación visible o por insuficiencia de horas.-** Definido como el porcentaje de ocupados que reúnen las 3 características simultáneas: 1) “Desea trabajar más horas”, es decir, desea tener otro empleo (o empleos) además de su empleo actual(es), a fin de aumentar el total de sus horas de trabajo o, reemplazar cualquiera de sus empleos actuales por otro empleo con más horas de trabajo. 2) “Estar disponibles para trabajar más horas”, es decir, poder efectivamente hacerlo durante un período posterior, en función de las oportunidades de trabajo adicional que se presenten y, 3) Haber trabajado menos de 40 horas la semana anterior.

Es interesante concebir la idea que el subempleo abarca al conjunto de personas que no necesariamente tienen una situación laboral inadecuada, por ejemplo, la empleada doméstica que no recibe un salario mínimo vital o como el consultor que no trabaja 40 horas a la semana, pero tiene ingresos más elevados que un empleo de servicio doméstico, es trabajador informal.<sup>106</sup> En suma, es posible que un alto porcentaje de la población se ubique dentro de las características por las cuales son considerados subempleados, pero no significa necesariamente que tengan las mismas condiciones en la calidad de vida.

Tal como lo menciona el Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador en su estudio<sup>107</sup>, indica que los jóvenes de 10 a 17 años la incidencia de subempleo es del 78.6% y para el grupo 65 años en adelante el 63.4% está clasificado como subocupado. Este hecho se contrasta con la formación académica, el 75.8% de las personas que se capacitaron en centros de alfabetización, pertenecen al subempleo, cabe señalar que el 19.7% de las personas con estudios de postgrado se encuentran dentro de esta misma categoría. Es así como se puede observar las falencias que presenta el sistema laboral ecuatoriano y de acuerdo a investigaciones realizadas en el tema, señalan que *“...la economía tiene una incapacidad de absorber adecuadamente toda la oferta de mano de obra, las personas marginadas del sistema crean estrategias de supervivencia...”*<sup>108</sup>.

Es necesario también establecer que, el 79.16% de la población en promedio se encuentra clasificado como informal<sup>109</sup>, y además, está clasificado como no pobre.

---

<sup>106</sup> RODRÍGUEZ A. (2001): “El subempleo, una cara no tan oculta del problema laboral”. Revista Económica Colombiana, diciembre 2001, Edición 287, pg. 99-108.

<sup>107</sup> Vid Nota 82

<sup>108</sup> Ibídem. Pg. 5

<sup>109</sup> Se sumó tanto informales como menores i inactivos

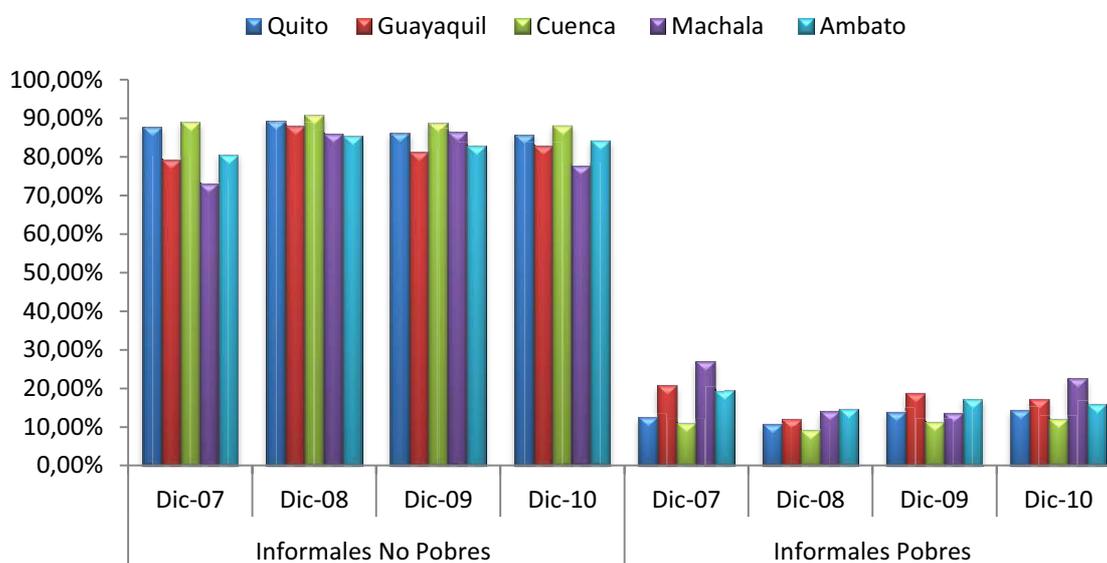
**Tabla 4: Informales y Pobreza. Período 2007-2010.**

	Informales No Pobres				Informales Pobres			
	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10
Quito	87.64%	89.31%	86.09%	85.72%	12.36%	10.69%	13.91%	14.28%
Guayaquil	79.26%	87.96%	81.12%	82.78%	20.74%	12.04%	18.88%	17.22%
Cuenca	88.94%	90.81%	88.82%	88.12%	11.06%	9.19%	11.18%	11.88%
Machala	73.02%	85.97%	86.37%	77.46%	26.98%	14.03%	13.63%	22.54%
Ambato	80.55%	85.25%	82.79%	84.15%	19.45%	14.75%	17.21%	15.85%
Resto Sierra	69.18%	69.86%	68.78%	73.03%	30.82%	30.14%	31.22%	26.97%
Resto Costa	67.51%	65.90%	64.42%	72.08%	31.49%	34.10%	35.58%	27.92%
Amazonía	72.32%	74.13%	65.61%	78.08%	27.68%	25.87%	34.39%	21.92%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborada por: Autores

**Gráfico 31: Informales Pobres y No Pobres en  
Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato.  
Período 2007-2010.**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado Por: Autores

El gráfico anterior permite observar de mejor manera que el 20.81% de población en edad de trabajar, en promedio, vive bajo condiciones de informalidad y pobreza. Siendo la ciudad de Machala la de mayor nivel en comparación con la ciudad de Cuenca la cual refleja un 11.88%.

Es necesario aclarar que las relaciones laborales caracterizadas por informalidad muestran cierto sesgo hacia las actividades económicas no capitalistas. Este hecho puede ser evidenciado en los agentes económicos que no cuentan con dependencia laboral (cuenta propistas), estos van a producir o generar ingresos de manera diferente que la forma capitalista (compra-venta de mercancía fuerza de trabajo), aunque el fin último sea la acumulación de capital, por ejemplo, los comerciantes informales o consultores tienen dinámicas diferentes al modo de acumulación capitalista y, a pesar de encontrarse catalogados como informales, ya sea por el número de horas que trabajan a la semana, o diarias, pueden generar ingresos que no necesariamente son de subsistencia. En definitiva, la informalidad puede ser asumida como una particularidad en el sistema laboral que se caracteriza por las horas trabajadas y no por su nivel de ingreso.

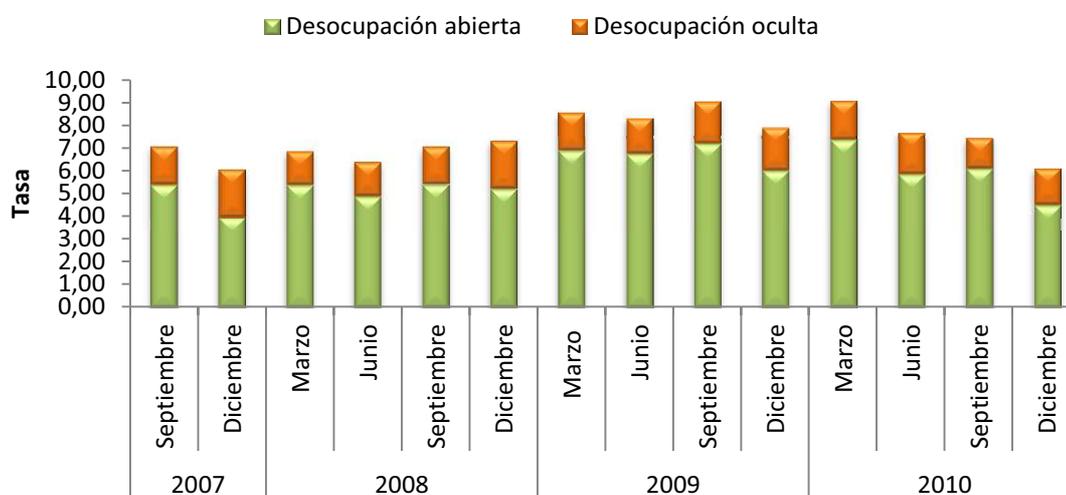
### c. Desempleo

De acuerdo a la metodología del INEC, el desempleo total está conformado por el desempleo abierto<sup>110</sup> y oculto<sup>111</sup>. Como se puede observar en el siguiente gráfico, la proporción de personas catalogadas como desempleados abiertos, representa en alrededor del 77% y el oculto la diferencia (23%) respecto a la PEA. Pero si se analiza uno de las razones por el cual una persona se encuentra en desempleo oculto puede no serlo en el caso de que la persona se dedique a la actividad agrícola, ya que un agricultor se encuentre en espera de cosecha no significa que este desempleado y mucho menos oculto. Como se conoce los cultivos tienen ciclos y por el mismo motivo un agricultor por lo general no es monoprodutor, lo que *a priori* es mal llamado desempleo oculto.

---

<sup>110</sup> **Desempleo Abierto**, son aquellas personas de 10 años y más, que en el período de referencia presentan simultáneamente las siguientes características: i) Sin empleo, no ocupado en la semana pasada; ii) Buscaron trabajo, hicieron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

<sup>111</sup> **Desempleo Oculto**, mantiene la misma definición que el desempleo abierto pero que además, en el punto ii) cumple las siguientes razones: Tiene un trabajo esporádico u ocasional; Tiene un trabajo para empezar inmediatamente; Espera respuesta por una gestión en una empresa o negocio propio; Espera respuesta de un empleador o de otras gestiones efectuadas para conseguir empleo; Espera cosecha o temporada de trabajo; Piensa que no le darán trabajo o se cansó de buscar.

**Gráfico 32: Evolución Desempleo Total. Período 2007-2010**

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

A pesar de no existir un desempleo superior a los dos dígitos es notable rescatar que en los tiempos de crisis, la Gran Recesión, no es muy elevado el desempleo que mantiene el mercado laboral ecuatoriano, lo cual pone de manifiesto que las políticas del gobierno del Eco. Rafael Correa gestionadas a través de la entidad encargada del sector empleo, son bastante acertadas pero no lo suficiente ya que, para finales de 2010 se tiene que la tasa de desempleo total es del 6.11%, lo cual denota una disminución del alrededor de 1.82 puntos porcentuales para el mismo período en el año 2009.

Cabe indicar que el desempleo, presenta una tendencia de ciclos estacionales, esto se lo puede observar en primer y tercer trimestre de los dos últimos años. Las tasas de desempleo en el primer trimestre bordean los 9 puntos porcentuales. Esto refleja que las personas que tienen algún tipo de actividad económica entre octubre y diciembre y luego tienden a pasar a desempleados, lo cual puede reflejar cierto nivel de autoempleo, lo cual solo muestra dinámicas estacionales.

Sin embargo, la tendencia decreciente del desempleo puede ser pura, en el sentido que disminuyen las tasas de desempleo per sé, bajo influencia de las

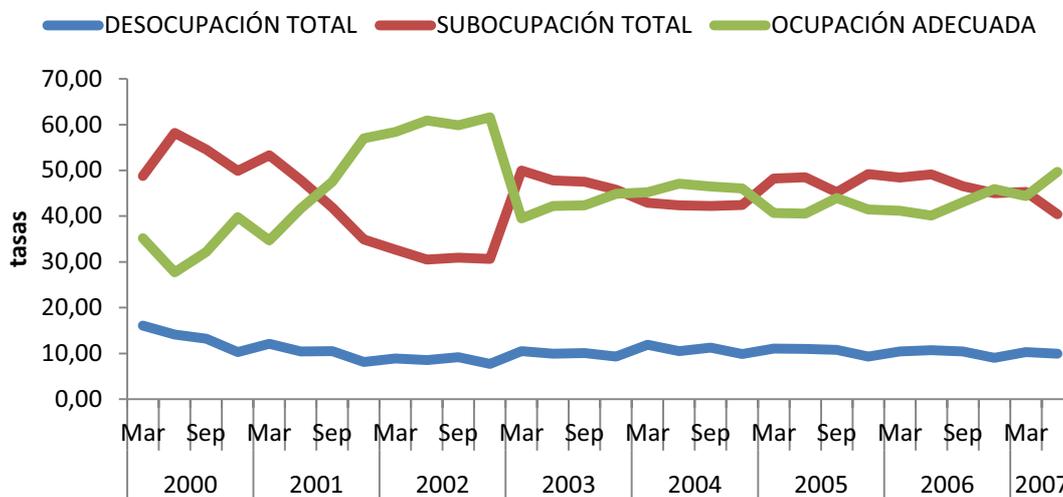
políticas públicas o, a su vez, son maquilladas por las tasas de migración que tiene el Ecuador.

Es necesario indicar, que dentro de las tasas de desempleo por género, la población femenina es la más afectada en relación a la población masculina. Para marzo del año 2009 el desempleo en hombres es del 7% y para el mismo mes del año 2010, es del 7.2%, mientras que para las mujeres en el mismo período de estudio es del 10.8% y 11.5%, respectivamente. De esta manera se deja claro que todavía existen problemas de discriminación por género dentro del mercado laboral ecuatoriano.

En definitiva, la situación del mercado laboral ecuatoriano ha sufrido un deterioro teniendo en cuenta que a partir del año 2000 el proceso de la dolarización tuvo un efecto estabilizador en la economía ecuatoriana. Sin embargo, en el período 2000-2007, el desempleo supera los dos dígitos siendo el pico más elevado en marzo del 2000 de 16.10%, explicado por los efectos de la crisis de 1999.

Para finales del año 2002, se puede observar un quiebre entre los ocupados adecuados y los subocupados, explicado por el cambio de metodología en la medición de la subocupación. Además, el 46% de la población en promedio en el período 2000-2007 tiene una ocupación adecuada, exceptuando el año 2000 considerando como atípico.

**Gráfico 33: Evolución Trimestral de las Principales Indicadores del Mercado Laboral. Período 2000-2007<sup>112</sup>**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Autores

Por lo tanto, teniendo en cuenta las características que tiene una persona catalogada como ocupado pleno o subocupado, primero, indica que existe una alta heterogeneidad en la productividad de la población, segundo, que dado el nivel de precios y remuneración, el salario real que está sobre el nivel de productividad marginal del trabajo promedio, genera un déficit de demanda o a su vez, un exceso de oferta de trabajadores y como los salarios nominales son inflexibles a la baja, existen niveles relativamente altos de desempleo, donde una de las posibles soluciones recae en mercados laborales informales, tendiendo a una creciente tasa del sector informal de la economía que se limita a trabajadores de baja productividad que perciben bajos salarios, inclusive a ser contratados por salarios por debajo de los mínimos legales.

## 4.2. Análisis de la Sectorización de la PEA

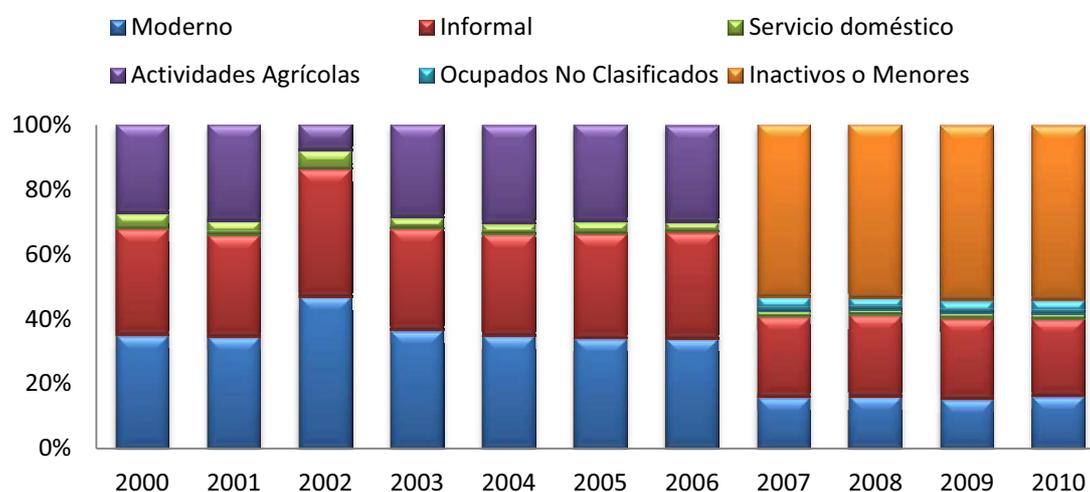
Antes de iniciar el análisis de la segmentación de la PEA dentro del mercado laboral es necesario puntualizar los siguientes criterios:

<sup>112</sup>La evolución de estos indicadores del mercado laboral solamente llegan hasta el II trimestre del 2007, ya que a partir de esta fecha se cambió la metodología de cálculo del empleo.

- A partir del año 2004, se crea la Comisión Interinstitucional de Estadísticas Laborales (CIEL), presidida por el Ministerio del Trabajo. La Comisión la conforman 5 instituciones que han venido trabajando el tema de empleo (MTE, SIISE, INEC, BCE, CONAMU).
- Para el 2006 se crea la nueva metodología de cálculo del empleo.

Bajo estos lineamientos, el cambio de metodología se la realiza con la finalidad de: primero, acoger las recomendaciones emitidas por la OIT y la CAN; y segundo, *revisar, armonizar y unificar* la información elaborada tanto por el Banco Central del Ecuador (PUCE/FLACSO) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Es por tal razón que no existe continuidad del segmento agrícola a partir del 2007, y se establecen nuevas categorías en la segmentación del mercado laboral, dichas categorías son: inactivos o menores y ocupados no clasificados.

**Gráfico 34: Evolución del nivel de empleo en los Sectores: Moderno, Informal, Servicio Doméstico, Actividades Agrícolas, Ocupados no clasificados e Inactivos o menores. Período 2000-2010.**



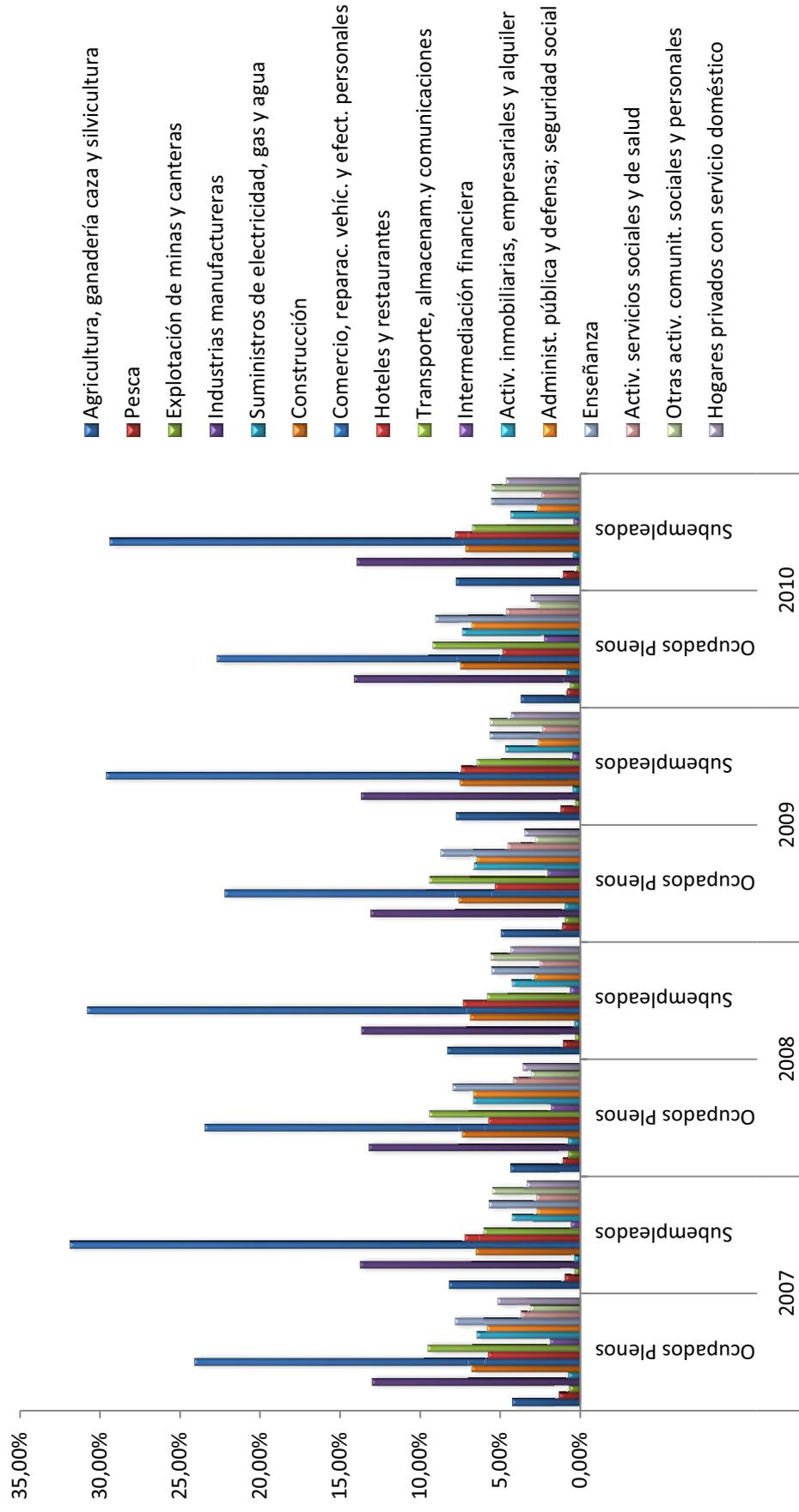
**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

Como se puede observar en el gráfico anterior, la evolución del sector informal a partir del año 2007 sobrepasa al sector moderno con lo cual se puede

establecer que existe una marcada dualidad dentro de la estructura productiva del país.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que las cifras de los inactivos o menores se refieren a la población mayor a 10 años de edad, con lo que se explica su alta representatividad dentro de la evolución. Obviamente, es necesario aclarar que una persona de 10 años no cuenta con la misma productividad que una persona que culmina sus estudios universitarios o preparación profesional, y tampoco posee la fuerza y resistencia física con la que cuenta un adulto. Como se puede observar en el gráfico siguiente, es notorio el subempleo dentro de las diferentes ramas de actividad, siendo la actividad de comercio la más elevada en subempleo en todos los años. Esto implica que existe un alto porcentaje de la PEA que se encuentra subempleada.

**Gráfico 35: Sectorización de la PEA por Rama de Actividad**

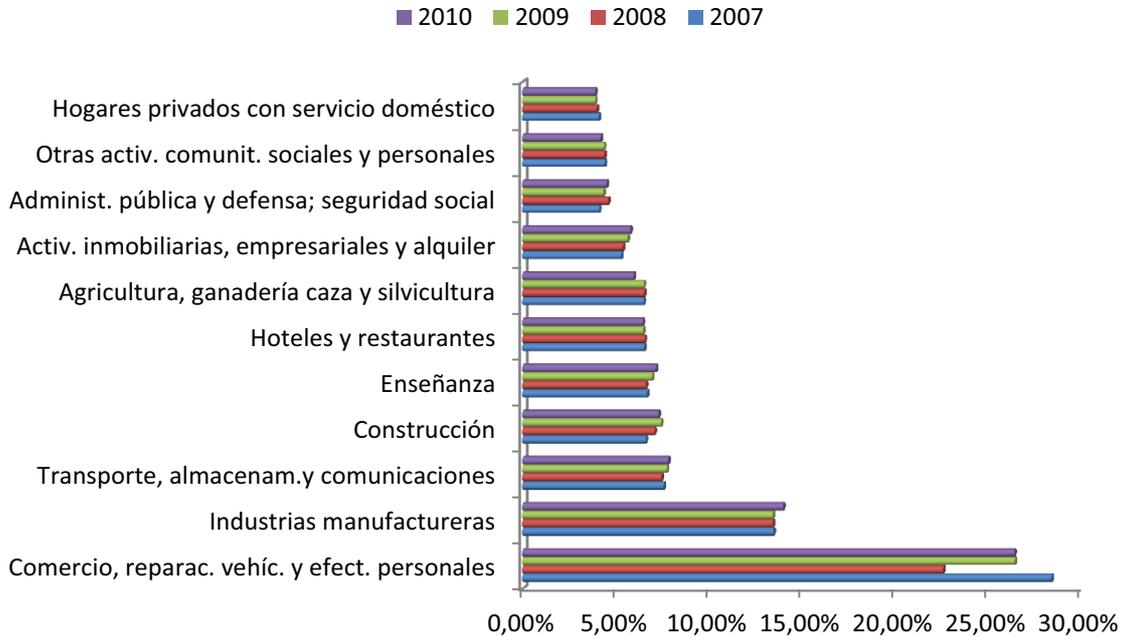


Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado Por: Autores

Sin embargo, se puede evidenciar que el sector de industrias manufactureras mantiene un alto nivel de ocupación plena frente a un nivel muy similar de subempleados en el mismo sector, lo cual deja dos alternativas, existe por un lado un número de empleados que no cuentan con las horas suficientes de trabajo semanal, es decir existe contratos ocasionales o, a su vez, existe puestos de autoempleo que no superan los 10 empleados y mantienen bajos niveles de productividad.

Por su parte, los sectores que mantienen bajos niveles de subempleo son los pertenecientes al Estado, suministros de electricidad, gas y agua; y el sector de intermediación financiera. En definitiva, el sector de mayor representatividad en ocupación, tanto formales como informales es el sector comercio, seguido de industrias y transporte, comunicaciones y almacenamiento.

**Gráfico 36: Porcentaje de Participación de Ocupados por Ramas de Actividad. Período 2007-2010.**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

Cabe indicar que, de acuerdo a lo señalado por Acosta,<sup>113</sup> los sectores que experimentaron mayor crecimiento para el año 2009 fueron: el suministro de energía eléctrica (5,5%), seguido por agricultura, transporte y almacenamiento (2,8%) y servicios gubernamentales (2,5%). Dicho crecimiento se explica en la medida que el gobierno central mantiene una importante inversión.

**Tabla 5: Variación del Número de Personas empleadas por Segmentación Laboral.  
Período 2001-2010**

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Moderno</b>	312039	-524476	456719	-51073	35025	106079	-205262	86066	-123646	150446
<b>Informal</b>	223966	-600024	416960	54198	138453	149442	1072664	142645	-61308	-134521
<b>Servicio doméstico</b>	20392	-75144	-10914	-6548	49189	-40945	-1340	5949	-837	2892

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborada Por:** Autores

En la tabla anterior se puede observar que el impacto de la Gran Recesión afectó notablemente al sector formal<sup>114</sup> de la economía con una disminución de alrededor de 123 mil plazas de empleo, seguido del sector informal 61 mil plazas y el sector servicio doméstico 837 plazas de empleo. Esto explica la alta vulnerabilidad y sensibilidad que mantiene el mercado laboral ecuatoriano frente a shocks externos.

### 4.3. Nuevas Inserciones en el Mercado Laboral<sup>115</sup>

En los últimos años, el segmento de jóvenes en la población de los países de América Latina y el Caribe, forma parte de un alto porcentaje dentro del mercado laboral, además dada la importancia del nivel de educación cada vez se

<sup>113</sup> ACOSTA, Alberto. *Análisis de Coyuntura. Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales de Ecuador durante el año 2009*. FLACSO, 2010.

<sup>114</sup> El sector formal está conformado por aquellas personas ocupadas que trabajan en establecimientos que cuentan con más de diez trabajadores, o en establecimientos de hasta diez trabajadores que cuentan con RUC y llevan registros contables completos.

<sup>115</sup> MARTÍNEZ, Luciano (2006): *Jóvenes y Mercado de trabajo en el Ecuador*. FLACSO-CEPAL-GTZ

vuelve más complicado ingresar al mercado laboral debido a la alta competencia y sobre-oferta de mano de obra.

Pero no solamente existen falencias como lo menciona Luciano Martínez, sino que también existen fallas por parte de la demanda laboral dentro del país, ya que explica que por ejemplo las empresas solicitan jóvenes con un alto nivel académico y con experiencia, condiciones que no pueden cumplirse cien por ciento.

Estos aspectos serán analizados más detenidamente. Sin embargo, la precariedad de los trabajos es algo que influye notablemente en el trabajo calificado como en el no calificado. A esto se debe sumar factores étnicos por ejemplo que a pesar de ser pleno siglo XXI, siguen siendo aspectos que atañen a la sociedad, así como también problemas de género los cuales influyen o sesgan el mundo laboral. Asimismo, las falencias que existen en la política social dirigidas al sector laboral influyen dentro de la oferta y demanda laboral del Ecuador.

El trabajo juvenil, sin duda se ve aludida desde muchos años atrás, antes de la dolarización los sueldos de la población en general ya se veían afectados por los incesantes incrementos de la inflación y por las continuas devaluaciones que mantenía el sistema financiero en el país. Pero, después del 2000, año que se toma como referencia en el cambio de régimen monetario del Ecuador, los salarios se mantienen por debajo de la canasta básica, lo cual brinda un panorama poco alentador para la sociedad en general.

Antes de desarrollar los posibles aspectos que afectan al mercado laboral ecuatoriano, es necesario aclarar el tema de los salarios. Teóricamente, un cambio en el salario mínimo afecta solamente a aquellos obreros cuya productividad marginal es tan que, su salario real es menor a su salario nominal fijado por las autoridades. Si existe la distancia o brecha entre el salario competitivo y el fijado, determinan el efecto real de un incremento salarial sobre el empleo. Cuando el salario nominal es menor al real, entonces el salario mínimo

no tendrá efectos, pues estará bajo el nivel de equilibrio y por tanto, los empleadores contratarán al nivel competitivo, mientras que si el salario real fuera mayor al nominal, entonces existirá desempleo estructural.<sup>116</sup>

Analizando cifras para el caso ecuatoriano, se tiene que el salario mínimo vital registrado por el Banco Central del Ecuador para 1994 y 1999 fue de S/. 66000 y S/. 95000 sucres, respectivamente. Mientras que la canasta básica para el año 1994 bordeaba los S/. 378.000 sucres<sup>117</sup> y para 1999 alcanza la cifra de 2 millones de sucres<sup>118</sup>. Para el año 2000 costaba S/. 3 990 099 sucres pasó a valer USD 159,6, trasladado a un tipo de cambio de unos 25 mil sucres por dólar; el salario promedio que estaba en 1 250 000 sucres pasó a ser de USD 50.<sup>119</sup>

Continuando con las cifras de salario mínimo vital y canasta básica se tiene que para el año 2005, el salario mínimo vital fue de USD 174,9 dólares y la canasta familiar básica llega a USD 392,26 dólares.<sup>120</sup> Finalmente, para el año 2010 de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el costo de la canasta básica familiar es de USD 540,1 dólares contrastado con un salario mínimo vital de USD 279,85 dólares.

Como se puede observar, la brecha existente entre el ingreso mínimo legal y la canasta básica familiar para 5 miembros es muy preocupante debido a que solamente aquella parte de la población que supere el costo de la canasta básica puede inferirse que cuenta con una calidad de vida aceptable.

---

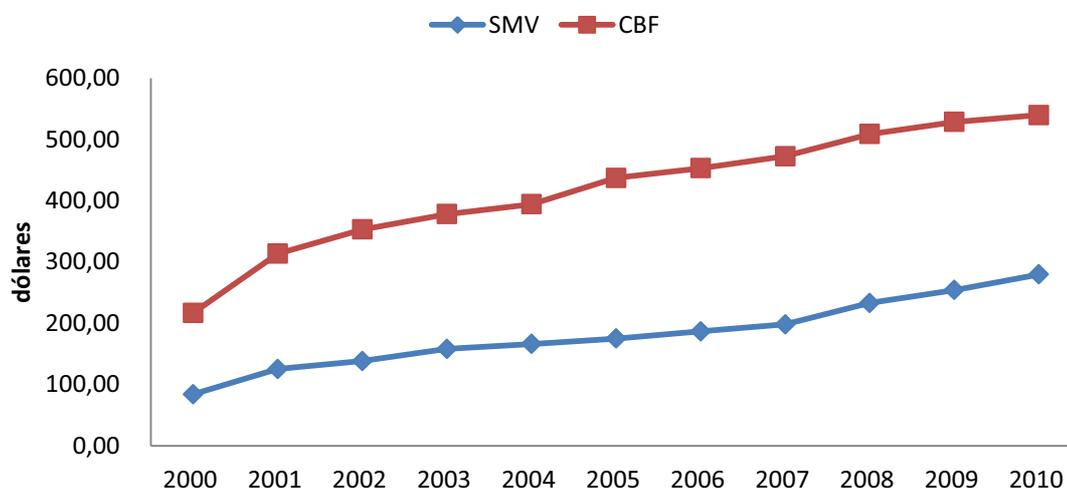
<sup>116</sup> Vid Nota 57

<sup>117</sup> Dato tomado de MORA, Juan Pablo (2001): *“La Pre-asignación de Recursos Provenientes de la Actividad Hidrocarburífera y su Impacto en el Presupuesto del Gobierno Central”*. Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN).

<sup>118</sup> <http://www.hoy.com.ec/zhechos/1999/9906.htm>

<sup>119</sup> <http://www.hoy.com.ec/zhechos/2006/ecuadorsi13.htm>

<sup>120</sup> [http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/ecuadorinmediato\\_noticias--6780](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--6780)

**Gráfico 37: Evolución del Salario Mínimo Legal vs. Canasta Básica Familiar.****Período 2000-2010.****Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado Por:** Autores

Es interesante observar también la diferencia de los salarios entre géneros y como la edad de las personas pone en juego diferencias en el ingreso. De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador para septiembre de 2010, se tiene que la media del salario más alto que tienen los hombres corresponde a USD 557 entre los 50 a 64 años de edad, mientras que en las mujeres es de USD 411 en el mismo rango de edad.

**Tabla 6: Ingreso de Trabajo, Grupos de Edad, Hombres**

	Grupos de Edad - Hombres					
	10 - 17	18 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 64	65 años y más
	Media	Media	Media	Media	Media	Media
<b>Ingreso del trabajo</b>	133	333	479	524	557	443

**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado Por:** Autores

**Tabla 7: Ingreso de Trabajo, Grupos de Edad, Mujeres**

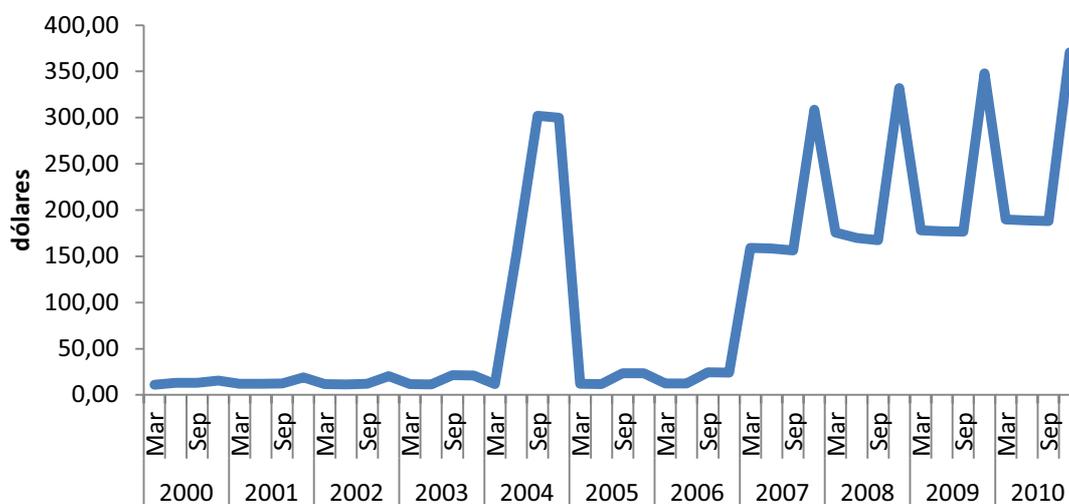
	<b>Grupos de Edad - Mujeres</b>					
	10 - 17	18 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 64	65 años y más
	Media	Media	Media	Media	Media	Media
<b>Ingreso del trabajo</b>	118	291	361	340	411	246

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado Por:** Autores

Como se mencionó, los salarios no son determinados a través de libre oferta y demanda laboral, sino que atraviesan un proceso de negociación entre empleados y empleadores o, a su vez, es la entidad encargada, el Ministerio de Relaciones Laborales el comisionado a regular los salarios; se toma en cuenta la proyección de la inflación como parámetro para posibles incrementos en el salario nominal. Si el salario nominal sufre incrementos, por ende el salario real aumenta y también su capacidad adquisitiva bajo condiciones normales.

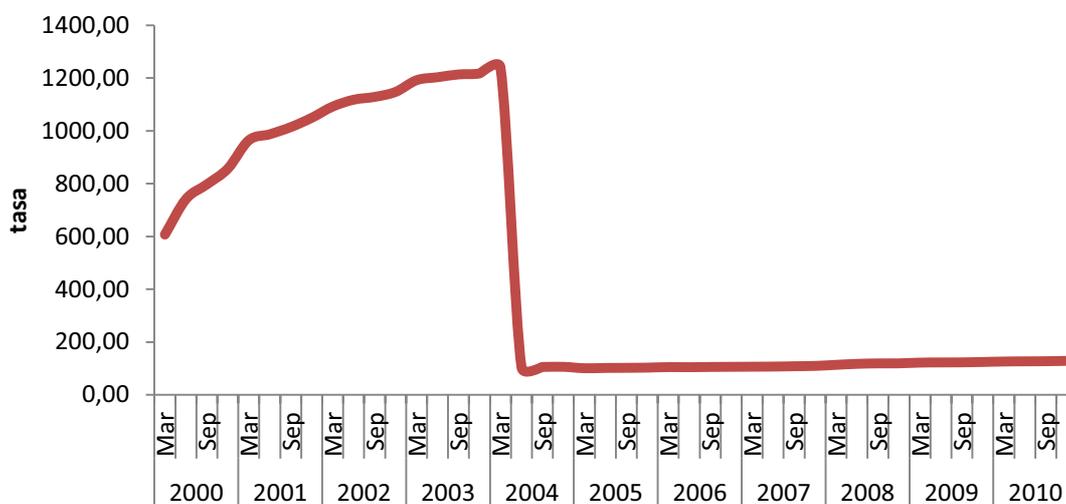
Pero dichos aumentos en el salario nominal, reflejan costos para los empleadores, lo que significa en muchos de los casos, reducción en el número de trabajadores en las empresas. En este sentido, las variaciones en el salario desembocan en menor número de oportunidades para encontrar un nuevo trabajo, creando por tanto una tendencia en el desempleo de carácter estructural.

**Gráfico 38: Evolución Trimestral del Salario Real. Período 2000-2010.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado Por:** Autores

Uno de los inconvenientes que indica la experiencia, es a finales de los años 90's cuando la crisis financiera aquejaba a los ecuatorianos, y los incrementos en los salarios nominales no significan elevación en el salario real, pues la inflación superaba notablemente dichos aumentos, con lo cual, el salario real cae.

Esto se lo puede evidenciar en las gráficas de la evolución del IPC y salario real, para marzo de 2004 existe un cambio en el año base de la inflación. De esta manera, se puede observar como antes de esta fecha la inflación es superior al salario real y a la postre se invierte la tendencia. A finales del año 2004, el salario real es de US\$ 299.88 y a finales del año 2010 es de US\$ 370.70, es decir un incremento del 24%, mientras que el IPC en el mismo período tuvo una elevación del 21%. A pesar que el incremento del salario real es superior a la inflación en 3 puntos porcentuales, el incremento de US\$11.8 en promedio cada año es relativamente bajo.

**Gráfico 39: Evolución Trimestral del IPC. Período 2000-2010.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado Por:** Autores

Es necesario relacionar el mercado laboral del país y sus distintas acepciones. Entre los principales, se tiene los flujos migratorios es uno de los más relevantes factores que inciden en el ámbito laboral, tanto de los ecuatorianos que salen a otras partes del mundo como las personas que vienen al Ecuador; otro factor que se deben analizar es la demanda de trabajo o, a su vez, mejorar el nivel de competitividad del sector productivo del país, al igual que la educación, el desarrollo productivo, de género y por su puesto las debilidades de la oferta de trabajo.

#### 4.3.1. Los Flujos Migratorios

Los procesos migratorios en el país sin lugar a duda afecta al mercado laboral, tal como lo menciona Alison Vásquez en su artículo<sup>121</sup>, el *“Ecuador después de la dolarización se transformó en un país atractivo para trabajadores colombianos y peruanos, lo que complica aún más el panorama laboral...”* (VÁSCONEZ, 2004)

<sup>121</sup> VÁSCONEZ, Alison (2004): *“Jóvenes y trabajo: entre la supervivencia y el mercado”*. Investigación incluida en el artículo *“Jóvenes y mercado de trabajo en el Ecuador”* para CEPAL/GTZ, en julio de 2004.

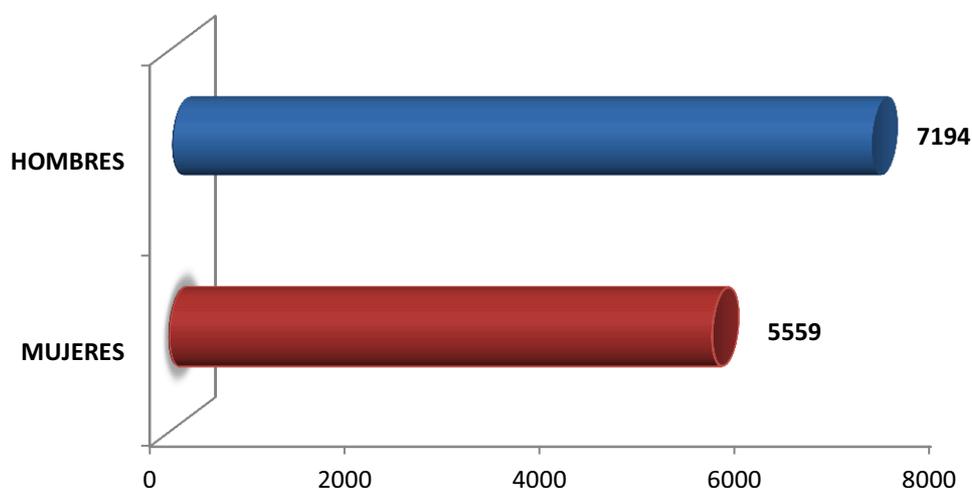
Cabe señalar, que para el año 1999 el Ecuador soportó una de las crisis más agudas en aquella época la cual produjo un incremento de los procesos emigratorios, donde los niveles de desocupación no fueron tan elevados.

Los fenómenos migratorios afectan a la población joven del país que se encuentra en posibilidades de trabajar.

**Tabla 8: Refugiados por Grupos de Edad y Sexo. Período 2000-2006**

EDAD	MUJERES	HOMBRES
0-5 años	598	573
06-17 años	1146	1339
18-59 años	3646	4997
>60 años	168	286

**Gráfico 40: Número de Hombres y Mujeres que Reciben el Estatus de Refugiado. Período 2000 - 2006**



**Fuente:** Ministerio de RREE y ACNUR

**Elaborado Por:** Autores

A pesar de ser una sola categoría, aproximadamente se puede inferir que alrededor de 11 mil plazas de trabajo son desplazadas por parte de extranjeros en perjuicio de ecuatorianos, si se toma solamente la edad entre 6 y 59 años.

Cabe denotar, que algunos autores señalan que un nuevo aspecto a considerar es la presencia de mano de obra joven proveniente de las fronteras de Colombia y Perú.<sup>122</sup> Además, Luciano Martínez señala en una entrevista realizada a empresarios en la ciudad de Quito, que “... siempre prefieren a los extranjeros colombianos, peruanos que ofrecen a unos valores menores que el básico...”. Esta situación pone en evidencia que la entrada de emigrantes al Ecuador afecta a la mano de obra nacional, debido a que tiene que competir con salarios que se encuentran por debajo del mínimo legal ya que a los extranjeros el tipo de cambio de dólares a pesos colombianos o soles peruanos les resulta más conveniente.

Por tanto, este exceso de mano de obra en el mercado laboral dentro del país influye notablemente en todo el personal de las empresas, es decir contribuye a que los obreros y profesionales consideren la migración como una salida para encontrar trabajos mejor remunerados en España, Canadá, Estados Unidos, etc. (MARTÍNEZ L., 2004).

Por otra parte, entre el año 2000 y 2008 de acuerdo al INEC el saldo migratorio de personas extranjeras en el Ecuador fue de 1.268.512. Además, informa que las nacionalidades con mayor incidencia en saldos migratorios en el Ecuador son Estados Unidos, Colombia, Perú, China, España y Cuba, en ese orden.<sup>123</sup>

**Tabla 9: Entradas de Extranjeros, Según Principales Nacionalidades.**

**Período 2004-2010**

PAÍS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
COLOMBIA	179,442	177,700	179,487	203,326	200,793	160,116	100,626
CUBA	2,946	2,917	3,139	4,763	10,955	27,065	16,101
ESTADOS UNIDOS	182,116	206,839	205,077	241,018	246,406	242,096	113,215
PERÚ	191,315	191,048	145,410	150,439	147,484	150,548	86,485
ESPAÑA	26,669	31,956	36,502	46,358	49,978	56,400	27,895

**Fuente:** Anuario de Entradas y Salidas Internacionales - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

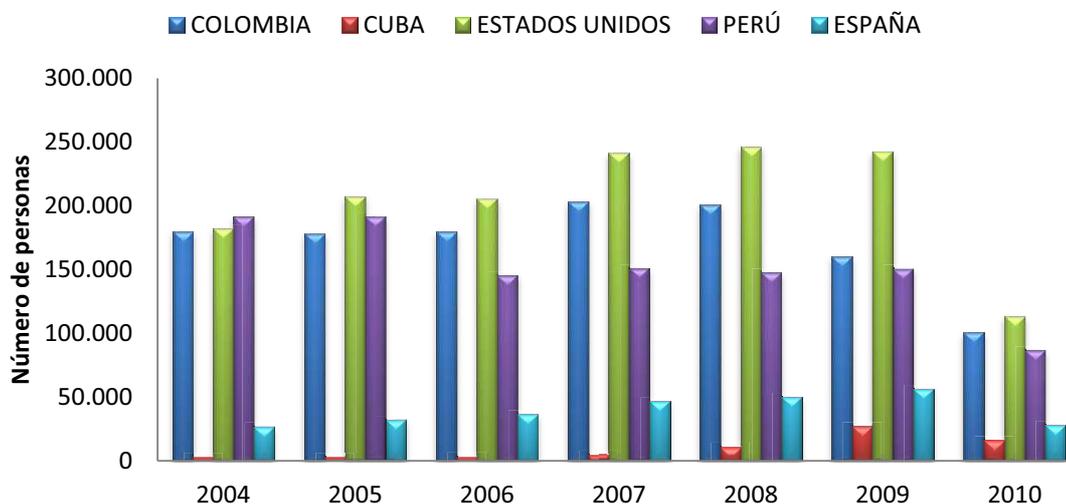
**Elaborado por:** Autores

<sup>122</sup> MARTINEZ, Luciano (2004): “Los jóvenes: una mercancía “buena, bonita y barata” en el mercado de trabajo”. FLACSO - Ecuador. 2004

<sup>123</sup> II Informe Alternativo. Convención sobre los derechos de todos los trabajadores migratorios y sus familias. “Coalición por las Migraciones y el Refugio”. 2009

### Gráfico 41: Entrada de Extranjeros por Nacionalidad.

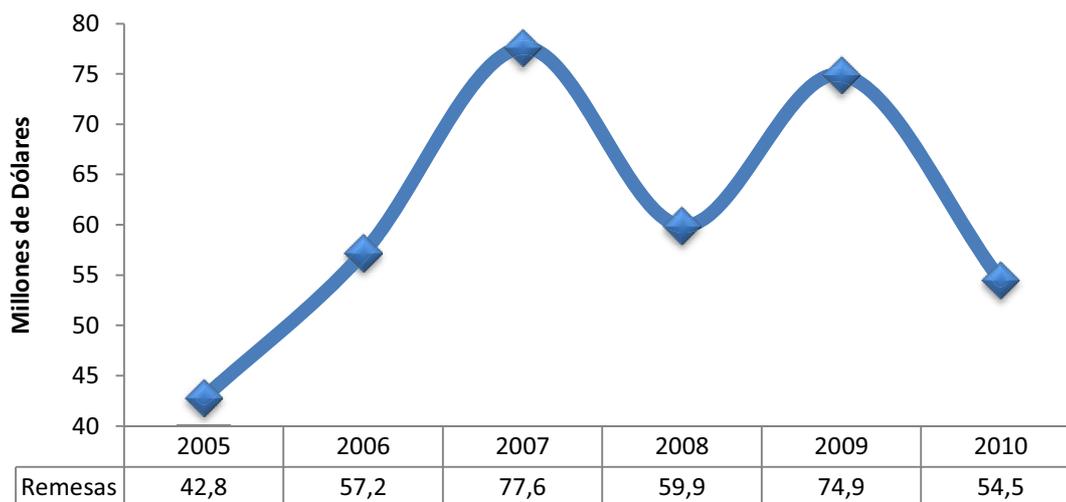
Período 2004-2010



**Fuente:** Anuario de Entradas y Salidas Internacionales - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado Por:** Autores

Asimismo, el BCE se refiere sobre las remesas enviadas al exterior desde el Ecuador hacia Perú, Colombia y Bolivia. En los últimos años también se han añadido países como China, Cuba y Venezuela.

### Gráfico 42: Evolución de las Remesas Enviadas desde el Ecuador. Período 2005-2010



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Autores

Por otro lado, los flujos emigratorios han tenido una tendencia decreciente debido a los procesos restrictivos que se han implementado en los últimos años en países destino como España, EEUU e Italia. De esta manera también, se puede señalar que las remesas enviadas al país han tendido a disminuir.

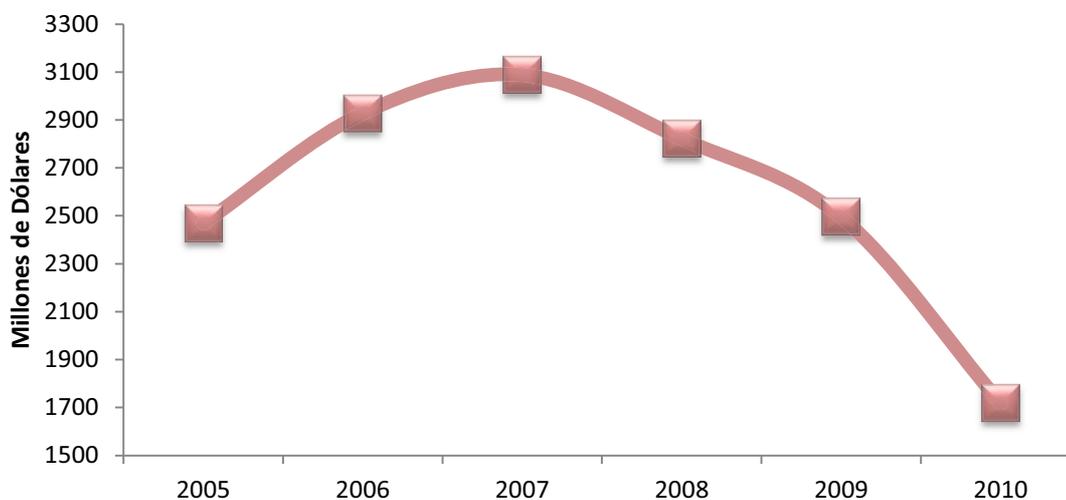
**Tabla 10: Remesas Enviadas al Ecuador. Período 2005-2010**

AÑO	MONTO
2005	2468.6
2006	2927.6
2007	3087.9
2008	2821.6
2009	2495.4
2010*	1718.4

\*Cifra hasta el tercer trimestre del año.

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Autores

**Gráfico 43: Remesas Enviadas al Ecuador. Período 2005-2010**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Autores

Cabe señalar que, dentro de las principales causas que motivan esta tendencia a la baja en el envío de remesas se debe a la desaceleración económica, especialmente, en el sector de la construcción considerado como el sector de mayor empleo para los emigrantes; a los procesos restrictivos en la documentación necesaria para ingresar a los países destino; problemas en

encontrar empleo por falta de documentación legal; a controles oficiales más estrictos.

La disminución de remesas implica un decremento del consumo interno, el cual provoca un descenso de la producción interna y así éstos influirían en una elevación del desempleo en el país.

#### **4.3.2. Demanda de Trabajo**

Se debe tener en cuenta que el año 99 fue un tiempo de sensibilidad y afectación para las empresas ecuatorianas debido a la crisis financiera que, en ese entonces sostuvo el país, el cual llegó al término del sucre y al establecimiento de un nuevo régimen monetario en base al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

La afectación que trajo esta crisis dentro del aparato productivo del país resultó en una reestructuración del sistema nacional y social. Ya que como se estipuló en párrafos anteriores, existió un alza del precio del petróleo bastante significativa al pasar de USD 9.2 en el 1998, a USD 24.87 para el año 2000, cifras registradas por el BCE. Y a la par existió un incremento de las remesas enviadas por los migrantes.

Bajo este panorama, las empresas tuvieron tendencias competitivas a costa de reducir costos de mano de obra. También, en cuanto a la inserción laboral de hombres versus mujeres, existe diferencias entre el sector de la industria y el de servicios, en donde la existencia de nichos de empleo el perfil laboral requerido, es ocupada por mujeres en vez de hombres. Así, en el sector industrial, las mujeres son quienes ocupan cargos a nivel profesional mientras que los hombres predominan a nivel de obreros.

Las empresas de servicios crean mayores condiciones para el empleo de mujeres, mientras tanto en el sector de la industria, el empleo femenino se

concentra en las tradicionales actividades de contabilidad, secretaría y administración, es decir, actividades de corte asistencial administrativo, las cuales están acompañadas de una óptica usual del papel de la mujer, que desemboca en una situación de exclusión de género en el mercado de trabajo. Por ejemplo, de acuerdo a los datos del INEC, se tiene que para el año 2010 alrededor del 26.32% de la población cuenta con educación secundaria y un 19.58% de la población tiene educación universitaria.

La invasión tecnológica y el uso de sistemas y herramientas virtuales son cada vez mayor utilizadas por las empresas. Pero ¿qué hay de las personas que no tuvieron una cultura tecnológica en su vida académica? Es decir, cerca del 41% de la población que comprende de los 40 años de edad en adelante, tiene limitaciones con el uso de sistemas computacionales. Este hecho obviamente, no puede ser generalizado debido a la alta competitividad que mantiene la oferta laboral, la cual incrementa su capacitación y toma cursos de computación con la finalidad de reducir las limitaciones en el conocimiento de paquetes virtuales.

La creación de trabajos de “baja” calidad influyen en la precarización del empleo dentro del país, además el subempleo tiende a aumentar en los adolescentes de 10 a 17 años, luego presenta una atenuación entre los 18 y 29 años y en seguida se vuelve a incrementar a partir de los 30 años.

A pesar de factores como la educación, las capacitaciones y la experiencia en el campo laboral no existe un respaldo que implique seguridad laboral. Por ejemplo, la edad puede considerarse como un indicador de expulsión del mercado, muy jóvenes no cuentan con la experiencia laboral suficiente mientras que, con la tercera edad, a pesar de tener experiencia no cuenta con la edad para laborar. De igual manera, problemas de género también posibilitan la existencia de sesgo laboral.

Además, se debe considerar que las condiciones de trabajo no son las mejores para algunas actividades dentro del sector laboral. Tal como lo menciona

Vásconez en su investigación, existe una tendencia a generar un “*autoempleo*”, el cual solamente tiende a expandir el subempleo obviamente bajo determinadas circunstancias, es decir: la realidad de la sociedad implica que dada una cierta dificultad para encontrar empleo los individuos buscan la manera de generar una fuente de ingresos, que por lo general no tiene todos los beneficios que la Ley de Trabajo estipula, como por ejemplo afiliación a la seguridad social.

Un dato interesante de mencionar es que el 85% de hombres entre 18 y 29 años de edad se encuentran como desocupados nuevos. Esta realidad es preocupante debido a que la población joven y en capacidad de trabajar no tiene empleo o, a su vez, pertenecen al subempleo visible<sup>124</sup> e invisible<sup>125</sup>: o simplemente las personas se encuentran con la disyuntiva de estudiar o trabajar para colaborar con los gastos del hogar. Además, Vásconez indica que el subempleo visible tiende a afectar más a las personas que tienen un rango de edad entre 18 y 23 años.

Otro factor que debe ser señalado dentro de la demanda de trabajo son los salarios o remuneraciones que reciben las personas a cambio de su fuerza de trabajo. Como se indicó en el Gráfico No. 1, la brecha existente entre salario y consumo sigue siendo horizontal. A pesar que los salarios “mejoraron” después del año 2000 con la dolarización, años atrás, antes del año 1999 las continuas devaluaciones e incesantes incrementos en la inflación, incrementaron dramáticamente la brecha salario-consumo, que refleja la afección del poder adquisitivo que tuvo el sucre en aquella época. A esto se debe sumar, que la brecha de ingreso por género se agudiza, por ejemplo para el año 2004 de acuerdo a la encuesta de empleo realizada por la FLACSO, indica que existe una diferencia en el nivel de empleo entre hombres y mujeres entre 40 y 49 años del

---

<sup>124</sup> **El subempleo visible** se mide de acuerdo con distintos criterios. Uno de éstos considera que la persona debe haber trabajado por un tiempo inferior al considerado normal en la actividad específica. Para ser subempleado visible es necesario, que la persona desee trabajar una jornada más larga, aun cuando no le haya sido posible. Este indicador es difícil de medir, por las dificultades de definir el tiempo normal de la actividad, pero es el más utilizado en los países de la región.

<sup>125</sup> **El subempleo invisible** se refiere al conjunto de personas o a la persona que recibe como remuneración un ingreso muy bajo en relación con su productividad, o a la persona que realiza tareas que requieren una preparación inferior a la suya. Refleja el bajo ingreso, la subutilización de las calificaciones y la baja productividad.

orden del 44.5% del ingreso laboral de género, esta diferencia disminuye según decrece el grupo de edad, es decir: para el grupo de edad de 30 a 39 años la brecha disminuye al 44.1% y entre 18 a 29 años ésta decrece al 37.6% para el año 2004.

Además, las remuneraciones también se ven afectadas por el tipo de actividad que se realiza. Por ejemplo, en los restaurantes y hotelería el género femenino tiene mejores ingresos que los hombres y una mejor acogida en los trabajos de oficina y servicios. Se debe tener en cuenta que existe un comportamiento que privilegia la mejor calificación y la experiencia a la hora de establecer mejores salarios, esto se evidencia entre los 24 y 29 años. No obstante, la brecha de género es más evidente a mayor calificación. Esto tiene que ver con factores institucionales del mercado laboral tales como la competencia y los límites de participación de las mujeres en círculos de decisión, a pesar de lo cual la educación superior tiene una incidencia muy importante en la oferta laboral de las mujeres.<sup>126</sup>

Por otra parte, tal como lo menciona Aguiar, los salarios básicos tienen efectos negativos sobre todo en los trabajadores jóvenes y menos capacitados, esto puede verse explicado a través de un ejemplo, los grandes monopsonios como Mc. Donalds en EEUU o Daewoo en Corea del Sur tienen la capacidad de absorber un vasto número de empleados jóvenes, lo cual hace que el mercado laboral mantenga una alta cantidad demandada de trabajadores, mientras que en el caso de Ecuador no existen este tipo de empresas que influyan sobre una parte muy grande de la población, esto a su vez, se encuentra altamente relacionado con la movilidad de la fuerza de trabajo, ya que la integración geográfica dentro de un país contribuye al desplazamiento y ocupación de la mano de obra.

Igualmente, el hecho de que una persona sea removida de su puesto de trabajo no necesariamente implica que la empresa o industria vaya buscar un reemplazo sino que muchas de las ocasiones existe una redistribución de

---

<sup>126</sup> VÁSCONEZ, A., Proaño, F. (2002). *Trabajo infantil y juvenil*. Quito: FLACSO.

funciones con lo cual la plaza de trabajo vacante es cubierta por los demás empleados de la empresa.

Sobre los medios de publicación que son utilizados para solicitar empleo, por lo general, los más utilizados son los periódicos de difusión nacional, los cuales promocionan vacantes de empleo. En la actualidad también se ha vuelto muy común bolsas de empleo a través del internet, redes sociales, etc., lo cual de una u otra manera constituyen limitaciones para aquellas personas que no cuentan con los conocimientos necesarios para navegar a través de la red. A esto se suma, que existe un predominio de empleo del sector comercial, es decir actividades de compra-venta, las cuales se caracterizan por ser de alta rotación (poca durabilidad). Esto a su vez, genera inestabilidad en los ingresos de las personas.

Finalmente, la tercerización laboral es otra forma limitante del mercado laboral por parte de la demanda: así pues la tercerización e intermediación laboral liberan a las empresas de responsabilidades con sus trabajadores a cambio de sus servicios. Esto sin duda, genera espacios de tiempo muy reducidos de ocupación los cuales no llegan a los tres meses, ya que las empresas pasado es tiempo deben contraer otro tipo de obligaciones con el empleado y las evitan, despidiendo a los empleados tercerizados de sus puestos de trabajo. Además, Luciano Martínez respalda este análisis ya que para el 2004 el 84.7% de las empresas tienden a contratar mano de obra a través de tercerizadoras, tanto para mano de obra adulta como joven.

En la Tabla No. 5 se rescata el criterio de las ventajas y desventajas de la tercerización desde la óptica empresarial. Esto fue tomado de la encuesta de empleo que realiza la FLACSO.

**Tabla 11: Ventajas y Desventajas de la Tercerización<sup>127</sup>**

<b>Ventajas para la Empresa</b>	<b>Desventajas para los trabajadores</b>
La relación laboral no es indefinida.	Los trabajadores tienen más inseguridad.
Permite una contratación más flexible.	Los trabajadores no se sienten parte de la empresa
Las tercerizadoras se encargan del manejo del personal.	Se incrementa la nómina de trabajadores.
Puede deslindarse del personal cuando se requiera.	Los trabajadores con más de 25 años de trabajo, no se quieren jubilar.
Puede manejar de otra forma los sueldos y salarios. Se paga únicamente el básico.	No se puede manejar directamente al personal.
Se contrata de acuerdo a los requerimientos que se tiene.	No se puede conocer lo que los trabajadores aspiran y necesitan.

**Fuente:** Entrevista a empresas de Quito y Guayaquil, 2004 - FLACSO

**Elaborada por:** Autores

Por su parte, las empresas industriales buscan en su personal capacidad de aprendizaje y también, habilidades específicas, mientras que las empresas de servicios priman el nivel de educación sobre los demás factores. Pero la combinación de estos factores, establece la diferencia en inserción laboral de los jóvenes al mercado laboral. (MARTÍNEZ L., 2004)

Sin embargo, las empresas industriales registran una menor permanencia en los puestos de trabajo que las empresas de servicios lo cual se corrobora con el 43% de empresas estudiadas en la investigación por la FLACSO, donde se indica que los jóvenes permanecen menos tiempo que los adultos.

<sup>127</sup> Este esquema laboral fue eliminado del país mediante Mandato Constituyente No.8, el 30 de abril del 2008 en el primer periodo presidencial del gobierno del Ec. Rafael Correa.

### 4.3.3. La Educación y el Mercado Laboral

La educación y el ámbito laboral, sin duda generan controversias y opiniones entre las partes. Una parte de ellas, emitidas por los empleadores señala que la brecha existente entre la educación y el mundo real del trabajo todavía persiste, señalan que la educación es teórica, incluso llegan a indicar que en algunos casos es de mala calidad. Es decir, la educación no se apega a las necesidades de las empresas sino que mantiene su camino paralelo al trabajo, lo cual afecta a la inserción de los jóvenes profesionales al mundo laboral.

Este hecho no solo, se remite a la educación secundaria sino también a la universitaria donde la enseñanza universitaria arroja profesionales poco preparados para insertarse en el mercado laboral. Ahora bien, si se observa las oportunidades laborales también tienden a disminuir así tenga un título que abalice el reconocimiento académico. Así lo indica, Martínez pues *“no existen iniciativas conjuntas entre empresarios, universidades e institutos de enseñanza para dialogar sobre carreras, currículo, pasantías, etc.”*. De igual manera, señala que no existe una política de Estado que fomente las relaciones entre Ministerio de Educación y el de Relaciones Laborales del Ecuador, donde se pretenda buscar un acuerdo entre demanda laboral y oferta educativa.

Tal como lo menciona los estudios de empleo realizadas por la FLACSO para el año 2004, alrededor del 50% de personas entre 18 y 29 años tiene educación secundaria seguido de un 34% de personas que cuentan con educación superior y finalmente un 12% tiene educación primaria, en donde, siendo en este nivel mayor la participación de las mujeres que de los hombres, sin embargo, esto no asegura un mayor nivel en la remuneración y tampoco contracción de la brecha de salario.

Es necesario tener en cuenta que políticas y leyes que beneficien la instrucción superior en los jóvenes multiplica sus posibilidades de encontrar

trabajo tanto en el sector privado como en el sector público. De esta manera, se tiende a incrementar el sector moderno de la economía de un país. Pero la realidad establece que dada la presión laboral que ejerce el mercado empresarial sobre sus empleados incita a que estos abandonen sus estudios superiores dejando un espacio para nuevos profesionales terminen sus estudios. Como se observa, son algunos los factores que atañen a la inserción laboral de las personas al mercado laboral. Sin contar, que las personas que son desplazadas tienden a incrementar las tasas de subempleo o desempleo del país, provocando reducciones en el ingreso y liquidez para la satisfacción de necesidades básicas de los obreros y sus familias.

Sin embargo, las dificultades que mantiene la población en general para ubicarse en el mercado laboral, se explica en lo principal, por la falta de experiencia. Esta experiencia hace referencia tanto a las habilidades y destrezas físicas como al conocimiento teórico la cual influye en la productividad del trabajador.

Como ya fue mencionado anteriormente, el nivel de instrucción de la población es esencial para su vinculación al mercado. De esta manera se tiene que para septiembre de 2010, de acuerdo a la información del INEC, el 89.7% de la población que se encuentra entre 10 y 17 años cuenta con un nivel de instrucción de educación básica y el 73.1% de la población que está entre los 18 y 49 años tiene un nivel de educación secundaria. Mientras que el 56.64% de la población cuenta con un nivel de instrucción superior no universitaria entre los 18 y 39 años de edad el 61.92% de la población tiene educación superior universitaria. Pero lamentablemente, existe un 2.81% que equivale a 221 mil personas aproximadamente de la población que no ha recibido ningún tipo de nivel de instrucción educacional o centro de alfabetización.

**Tabla 12: Número de Personas por el Nivel de Instrucción y Grupos de Edad**

		Nivel de Instrucción				
		Ninguno	Centro de alfabetización	Primaria	Educación Básica	Secundaria
<b>Grupos de Edad</b>	10 - 17	9492	1564	0	1256004	0
	18 - 29	15624	1790	205087	128682	505287
	30 - 39	13020	2761	264017	9118	533495
	40 - 49	22201	5096	346161	4419	477427
	50 - 64	46996	10557	528419	1429	398371
	65 años y más	114499	11645	427856	1017	160606
<b>Total</b>		221832	33413	1771540	1400669	2075186

		Nivel de Instrucción				
		Educación Media	Superior no universitaria	Superior Universitaria	Post-grado	Total
<b>Grupos de Edad</b>	10 - 17	296015	0	0	0	1563075
	18 - 29	369199	19415	641762	5657	1892503
	30 - 39	14358	19561	313920	21994	1192244
	40 - 49	9606	13709	270450	17682	1166751
	50 - 64	2448	13247	251793	27797	1281057
	65 años y más	0	2880	65529	4049	788081
<b>Total</b>		691626	68812	1543454	77179	7883711

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Autores

Cabe mencionar, que las actividades que no necesitan un nivel de capacitación o instrucción alto tienden a ser mal remuneradas y por tanto existe una parte de la población que ingresa a ese segmento laboral. Es así que la precarización del empleo empieza ya que no existir buenas oportunidades de trabajo se traduce en desincentivos y mantienen trabajos poco remunerados como por ejemplo de plomeros, albañiles, ventas ambulantes, etc. Este tipo de empleos son ocupados en lo principal por jóvenes que han optado por trabajar y no estudiar. En suma, con esto se quiere llegar a establecer que estos aspectos y bajos ciertas condiciones la precarización del empleo tiende a profundizarse dentro del mercado laboral ecuatoriano.

Las personas que cuentan con estudios superiores tienden a la estabilidad laboral, con lo cual la precarización laboral no es tanto un problema. Además, la estabilidad no se presenta para el caso del corto plazo sino también para el mediano plazo ya que con una sostenibilidad económica, el trabajo mucha de las veces es combinado con estudios y es así como el 87.42%<sup>128</sup> de la población que se encuentra en rango de edad de 30 a 64 años, tiene instrucción de postgrado.

La capacitación de los trabajadores, en el Ecuador ha mantenido un proceso en el cual la mano de obra, tendía a educarse en centros de capacitación públicos como es el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) o privado como el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCF). A estos centros acuden las empresas para solicitar capacitaciones a los trabajadores, pero todavía no cuentan con cursos de carácter técnicos-productivos, los cuales son necesitados por las empresas. Se debe indicar, que las empresas fomentan cursos internos de capacitación a sus empleados, las cuales buscan elevar el nivel de conocimientos teóricos como prácticos de sus trabajadores. Cabe denotar, que este tipo de actividades por parte de las industrias sirven como incentivos para los asalariados, motivaciones que implican incrementos en la productividad de las empresas ya sea industria o servicios.

Pero el desplazamiento que ha tenido este tipo de centros (SECAP) por parte de las políticas públicas, pone en evidencia la crisis existente entre los centros de capacitación y las necesidades empresariales. Donde se verifica la falta de propuestas adecuadas a la situación del mercado de trabajo actual. Por su parte, el CNCF mantiene apoyo de empresas privadas pero con limitaciones en su funcionamiento y en el impacto que genera en los trabajadores.

---

<sup>128</sup> Dato extraído de la Tabla No. 7, convertido a porcentaje.

#### 4.3.4. Desarrollo Productivo

Otro aspecto que influye dentro del mercado laboral es la carencia de desarrollo productivo y económico del empleo.

*“Si bien se plantean políticas de producción y crecimiento económico, no se proponen estrategias específicas de generación de oportunidades de empleo para jóvenes, fuera de algunas iniciativas sobre políticas de crédito y microempresas”. (Vásconez, 2004)*

Se puede señalar, que las instituciones financieras del Estado, como la Corporación Financiera Nacional<sup>129</sup> y el Banco Nacional de Fomento<sup>130</sup>, brindan apoyo a los empresarios del país a través de créditos, los cuales impulsan el desarrollo económico y empresarial del país.

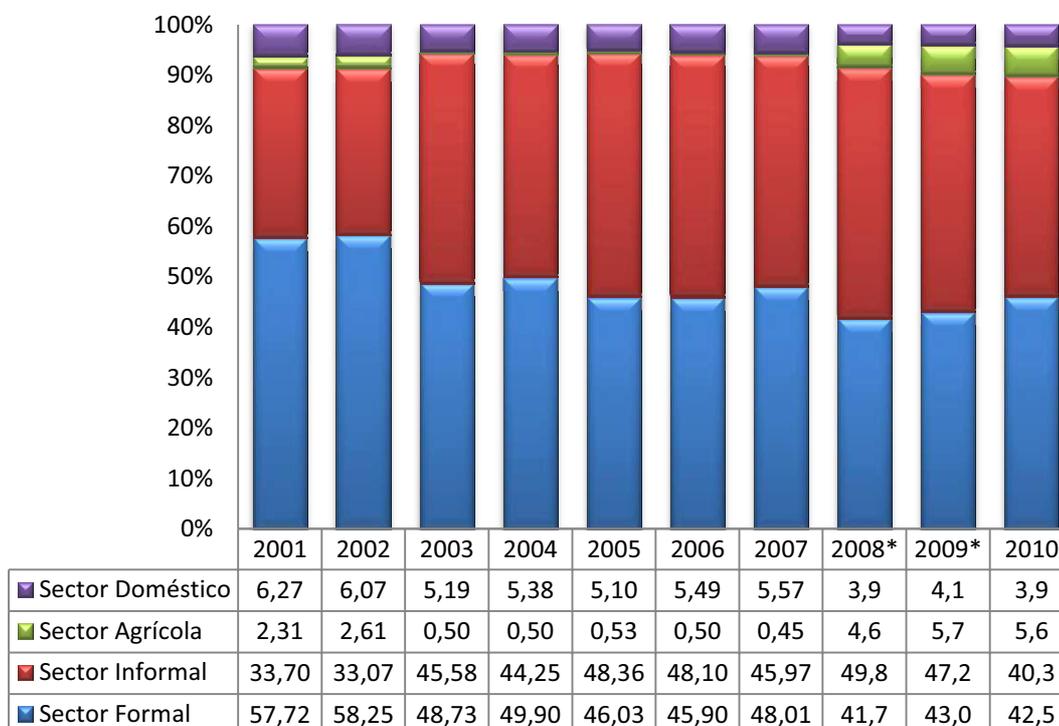
Además, el sector que dentro de la población económica activa tiene un alto nivel de representatividad es el informal, sin contar el agrícola y doméstico, con lo cual se puede inferir que existe un alto porcentaje de personas que ocupan empleos de bajo desarrollo tecnológico y por ende de poca productividad.

---

<sup>129</sup> Cuenta con el “Programa de Fomento Productivo”, la línea de “Crédito Multisectorial Inclusivo”, créditos para Actividades Financiables como la agricultura, pesca, explotación de minas y canteras, construcción, etc.

<sup>130</sup> Entre las principales líneas de microcrédito que tiene el BNF, están: “El plan de capacitación para beneficiarios del crédito de desarrollo humano”, el “Crédito 5-5-5”.

**Gráfico 44: Distribución Porcentual de la PEA Ocupada por Segmentos del Mercado Laboral.**  
**Período 2001-2010**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaborado por:** Autores

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que una consecuencia del bajo desarrollo productivo es el aumento de importaciones de países como Colombia, Perú y Asia, donde se ingresa al mercado local productos más baratos que los producidos por las industrias ecuatorianas, lo cual desemboca en problemas dentro del nivel de empleo y un alza del subempleo.<sup>131</sup>

Por otro lado, existen ramas de actividad donde el género femenino destaca como son: la de salud, servicios sociales, servicios de enseñanza que son ocupados más por mujeres que por hombres. Mientras que los hombres ese tipo de rama de actividad no es tan significativa, siendo la industria manufacturera la más representativa en su género. Sin embargo, el comercio es la actividad con

<sup>131</sup> MARTÍNEZ, José Antonio (2004): "La rotación, movilidad y trayectorias de la fuerza de trabajo de los jóvenes en el mercado laboral". FLACSO-Ecuador.

mayor afluencia de personas tiene en el mercado laboral ecuatoriano. (MARTINEZ, 2004)

Otro aspecto que debe ser señalado en el desarrollo productivo es, sin lugar a duda, la experiencia con la que cuentan los nuevos profesionales dentro del mercado laboral. La competencia y productividad como se mencionó, van de la mano en el funcionamiento del sistema pero la experiencia, definitivamente es un factor que junto al capital social permite vincularse a un empleo que contenga proyecciones de desarrollo y crecimiento. De esta manera, los programas<sup>132</sup> impulsados por el gobierno que estimulan las pasantías o prácticas pre-profesionales son motores que promueven las nuevas oportunidades laborales de los jóvenes profesionales.

Como se ha dicho, la actividad con mayor aceptación dentro del mercado laboral es el comercio. Pero ¿qué existe de por medio? La oferta laboral en el caso del Ecuador, se tiene que existe alrededor del 90% (de concentración) en el sector ventas, de esta manera entender la lógica de las empresas va desde el punto en que los ingresos de los vendedores depende de comisiones las cuales van en función de cumplimiento de presupuestos. Este hecho, por un lado, impulsa a que las personas se vuelvan más eficientes y busquen nuevas alternativas de venta y comercio pero, por otro lado, no genera oportunidades laborales y actividades que realmente sea productiva, lo cual desemboca en la escasez de puestos y en la consecuente precarización del empleo.

Adicionalmente, la capacitación que reciben los trabajadores en las empresas es una forma de incrementar el desarrollo productivo del capital

---

<sup>132</sup> Dentro de los principales programas que son gestionados por el Ministerio de Relaciones Laborales se tiene: “**Mi Primer Empleo**”, tienen como objetivo principal el fortalecimiento de los mecanismos de facilitación laboral en las instituciones públicas para recibir a los nuevos trabajadores. De acuerdo al Ministerio de Relaciones Laborales, el programa está cumpliendo metas, se presenta como un Programa exitoso, único en su género, inició a mediados del año 2007 beneficiando a 581 jóvenes a nivel nacional, para el año 2008 incrementar la cifra a 3203 jóvenes, en el año 2009 la meta planteada es de 1900 jóvenes con un total de 70 entidades del sector público en calidad de receptoras de los jóvenes pasantes con un alto compromiso y responsabilidad en lo que el Programa significa. La “**Red Socio Empleo**”, que permite mejorar el Servicio Público de Empleo, a través de la posibilidad del acceso a la “Capacitación al Sector Público” busca mejorar la imagen de las instituciones del Estado y del servidor público, entre otros.

humano que tiene una industria o una empresa de servicios. Es así, como los empresarios buscan motivar a sus empleados asistir a cursos con la finalidad de apoyarles mediante ascensos laborales, bonificaciones o incentivos económicos, estabilidad laboral, etc. A su vez, las empresas también reciben apoyos por parte del Estado a través de incentivos fiscales cuando éstas fomentan capacitaciones a sus trabajadores. Como se puede observar los beneficios son para ambas partes, tanto empleadores como asalariados reciben algún tipo de beneficio con las capacitaciones que sin lugar a duda, son una forma de desarrollo productivo para el mercado laboral y el país.

#### **4.3.5. El Género en el Mercado Laboral**

En todos los subtemas tratados se puede observar que el tema del género sigue siendo un factor que influye a la hora de encontrar empleo. A pesar de los avances sociales y la eliminación de algunas taras sociales, como el que la mujer no puede estudiar o trabajar porque solamente debe permanecer en el hogar, son situaciones que se han dejado de lado. Pero no por completo, debido a que las estadísticas y varios autores demuestran que todavía hay sesgo de género.

Como lo menciona Martínez en su publicación, en el mercado laboral del Ecuador existen marcadas diferencias entre hombres y mujeres, además que la edad es otro factor que se suma en esta diferenciación. Por ejemplo, en los hombres la tasa de desocupación es más elevada entre los 15 a 23 años, mientras que para las mujeres no es así. En cambio los hombre entre los 24 a 28 años la tasa de desocupación disminuye, y las mujeres se ven afectadas por que ya no cuentan con la *“edad suficiente”* para el ingreso al mercado laboral (MARTINEZ, 2004). Además, indica que en los hombres es más factible encontrar empleo que para las mujeres, este proceso es tanto en el corto plazo (un mes) como en el plazo de un año y dos años.

En este sentido, el género masculino es el que mayor ocurrencia de ingreso al mercado laboral tiene respecto al género femenino. En suma, la

desigualdad en género constituye un factor bastante delicado de tratar y estudiar debido a la poca información estadística que solamente mantiene los tradicionales indicadores de empleo.

Un ejemplo que puede ser mencionado respecto a la desigualdad de género es aquel donde los hombres pueden ocuparse con mayor velocidad que las mujeres, lo que explica la variación entre ocupación y desocupación en algunas actividades que, como se mencionó tienen mayor aceptabilidad mujeres que hombres o viceversa. Bajo esta perspectiva, se tiene que la rotación en mujeres jóvenes es mayor debido a que con mayor frecuencia e intensidad pasan a la desocupación y no porque no puedan emplearse nuevamente sino que un alto porcentaje pasan a la inactividad por ser amas de casa.

#### **4.3.6. Debilidades de la Mano de Obra**

Como se ha venido desarrollando en estos puntos relevantes dentro de la multiplicidad de aspectos que tienen injerencia en la decisión de encontrar trabajo en el mercado laboral se puede consolidar este último punto con las posibles debilidades de la mano de obra en nuestro país.

Uno de los aspectos que empiezan a marcar la diferencia en las entrevistas de trabajo, es la *“imagen o presentación”* que los postulantes tienen al momento de la contratación. Factores como la vestimenta, adornos, son aspectos que son valorados por los empresarios y especialmente en las empresas de servicios donde ellos trabajan o cuidan mucho de la *“imagen”* de sus trabajadores frente a sus clientes. Por ejemplo, tatuajes, piercing en la lengua, nariz son motivos que influyen al momento de conseguir trabajo. Existen empresas en las cuales, durante las horas de trabajo este tipo de adornos quedan fuera de la vestimenta de sus trabajadores, ellos son libres de usar todo este tipo de indumentaria fuera del trabajo, ya sea en su casa, con sus amigos pero no dentro de la oficina. Este pensamiento se debe a estereotipos y prejuicios que existen en la sociedad, los cuales pueden ser explicados a través de un psicólogo industrial, quien indica que

cuando alguien observa a una persona con tatuajes y aretes “...*imagina que es drogadicto, cree que es pandillero, es la imagen que uno se forma, si viene con cola, por más bien puesto que esté, usted cree que le van a desbaratar toda la imagen de la compañía*”<sup>133</sup>.

Asimismo, la falencia dentro del sistema educativo es otra de las debilidades de la mano de obra, además que existen criterios en los que coinciden que la educación no se ajusta a las necesidades del mercado laboral nacional, considerado como uno de los puntos más débiles en la inserción en el trabajo por parte de los jóvenes.

Por otro lado, aspectos como el entorno social y familiar inciden en el desenvolvimiento de los jóvenes en el campo laboral. Como lo señala, Luciano Martínez, ámbito familiar influye considerablemente en el futuro de los jóvenes en el mercado de trabajo. Asimismo, como se indicó la permanencia que existe en empresas industriales y de servicios se debe sumar, un análisis más meticuloso y poner en evidencia que los jóvenes se frustran con mayor rapidez y renuncian en 36.7% del total de encuestados o, que a su vez, no cumplen con las expectativas de compañía en 10%.

Además, la alta rotación que existe en cierto tipo de trabajos como, cajas de bancos, gasolineras, supermercados, etc., son aspectos que pueden ser tomados desde el punto de vista de las empresas como política de la misma o por mejorar las condiciones de trabajo por parte de las personas que buscan empleo, es decir si existe la oportunidad de una mejor situación los trabajadores salen de sus trabajos actuales.<sup>134</sup>

Se puede indicar de manera resumida los problemas que perciben los empresarios de los jóvenes que se insertan al mercado laboral.

---

<sup>133</sup> Entrevista a empresa industrial, Quito, 2004.

<sup>134</sup> MARTINEZ, Luciano (2004): “*Los jóvenes: una mercancía “buena, bonita y barata” en el mercado de trabajo*”. FLACSO - Ecuador. 2004. Pg. 80

**Tabla 13: Percepción de los Aspectos Negativos y Positivos sobre los Jóvenes**

ASPECTOS NEGATIVOS	ASPECTOS POSITIVOS
Irresponsabilidad. No están motivados ni por el trabajo ni por el estudio. No tienen metas definidas, sólo tienen metas a muy corto plazo. Falta de experiencia. No les gusta que les digan lo que hay que hacer. Informales e incumplidos. No se ubican en su rol. No saben lo que quieren.	Facilidad de aprendizaje. Son muy adaptables. Tienen iniciativa. Predisposición para abordar nuevos trabajos Compromiso con la empresa. Pocas aspiraciones económicas.

**Fuente:** Entrevista a empresas de Quito y Guayaquil, 2004 - FLACSO

**Elaborada por:** Autores

Es bueno señalar que existe el pensamiento donde el empresario siente que los jóvenes son ingenuos y no poseen destreza al ingresar recién al mercado laboral, caso contrario a lo que piensan acerca de algunas personas que ya han tenido experiencia. Además, este pensamiento paternalista de los empresarios hacia la mano de obra joven se traslada a un pensamiento o requerimientos idealizados donde los jóvenes deben ser responsables, adaptables y con pocas aspiraciones económicas. Es decir las condiciones que se entrelazan con la flexibilización del mercado laboral.

No solamente se puede indicar que las debilidades de la oferta laboral nacen en las personas, sino también desde la proliferación de centros educativos tanto a nivel de colegios, institutos tecnológicos y universidades. En los últimos años, la educación se ha visto presionada por la alta competitividad de los sectores económicos e incluso financieros del país, así como, la entrega de títulos sin respaldo legal que abalice su educación. De esta manera, muchos son los centros de formación profesional<sup>135</sup> que lucran como un simple negocio y no como centros de educación y formación profesional que se encuentren vinculados a las

<sup>135</sup> El Consejo Nacional de Educación Superior, CONESUP, considera de especial importancia realizar una permanente difusión de la Ley Orgánica de Educación Superior vigente, publicada en el Registro Oficial 077 el 15 de mayo de 2000 y su Reglamento emitido por la Presidencia de la República, publicado en el Registro Oficial 195 del 31 de octubre de 2000.

necesidades de la demanda de trabajo nacional. Tal como lo menciona Fabricio Cevallos,<sup>136</sup>

*“...conseguir un doctorado, un masterado, una maestría es realmente fácil, y salen profesionales de baja calidad, la educación es un negocio súper rentable, desde la escuela hasta la universidad. Además que las exigencias en el mercado sí siguen creciendo”*

Como se observa, estos son algunos de los aspectos relevantes que influyen en la obtención de empleo dentro del mercado laboral ecuatoriano. A continuación se realiza el análisis de los principales indicadores que reflejan el nivel de desempleo, subempleo u ocupación del país.

---

<sup>136</sup> Programa del Muchacho Trabajador del Banco Central del Ecuador.

## CAPÍTULO V

### 5. MEDICIÓN DEL DUALISMO

#### 5.1. Introducción

La medición del dualismo se la lleva a cabo analizando dos tipos de variables, la primera referente a la producción nacional por tipo de industria y la segunda respecto al empleo. Se trabaja sobre la base de datos proporcionada por el Banco Central del Ecuador compilados en el documento de Cambio de Año Base 2007

Las industrias que son objeto de estudio son:

- Agricultura, silvicultura y pesca
- Explotación de minas y canteras
- Industrias Manufactureras
- Generación, captación y distribución de energía eléctrica
- Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento
- Construcción
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas
- Alojamiento y servicios de comida
- Transporte y almacenamiento
- Comunicaciones e información
- Actividades financieras y de seguros
- Actividades inmobiliarias
- Actividades profesionales, técnicas y administrativas
- Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria
- Enseñanza
- Servicios sociales y relacionados con la salud humana

- Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios
- Hogares privados con servicio doméstico

La finalidad de analizar la información, a este nivel de agregación, es observar cuál es el grado de formalidad productiva y laboral. Lo que significa, poner en evidencia los sectores que menos formalidad tienen dentro del aporte a la producción nacional y el mercado laboral, tomando como parámetro el porcentaje de aportación individual de cada sector al PIB. Antes de continuar, es preciso puntualizar y explicar las variables y datos a ser utilizados en la medición de la dualidad estructural en el Ecuador.

En primera instancia se tiene como principales variables, las referidas a la **Producción Nacional**, cuantificadas en miles de dólares. Este agregado de producción nacional, se encuentra incorporado por las siguientes variables:

- Consumo Intermedio
- Valor Agregado Bruto
- Participación de la Industria en el PIB (%).

Como segunda variable agregada se tiene, las **Remuneraciones**, las cuales comprenden las siguientes variables:

- Salarios de asalariados declarados,
- Salarios de asalariados no declarados,
- Contribuciones sociales efectivas,
- Contribuciones sociales imputadas.

El tercer agregado, tiene la **Cuenta de Generación del Ingreso**, medidas en miles de dólares, la cual está compuesta por:

- Impuestos netos sobre la producción e importaciones,
- Excedente bruto de exportación,
- Ingreso mixto bruto,

Finalmente, el cuarto agregado es **Empleo**, medido en número de personas, este tiene como variables:

- Número de hombres asalariados declarados,
- Número de mujeres asalariadas declaradas,
- Número de hombres asalariados no declarados,
- Número de mujeres asalariadas no declaradas,
- Número de hombres patronos,
- Número de mujeres patronas,
- Número de hombres cuenta propistas<sup>137</sup>
- Número de mujeres cuenta propistas
- Número de hombres ayudantes familiares,
- Número de mujeres ayudantes familiares.

Para alcanzar el objetivo de clasificar a las ramas industriales según su grado de formalidad o informalidad, usaremos dos técnicas estadísticas como son el Análisis de Componentes Principales (ACP)<sup>138</sup> y el Análisis Discriminante (AD)<sup>139</sup>

Teniendo en cuenta todo el conjunto de variables a ser utilizadas, se realizará un primer análisis, el cual consiste en la confirmación de grupos de variables. Esta clasificación de variables permite observar sus correlaciones, las cuales dan cuenta de sus semejanzas entre ellas, dicho de otra manera, este análisis ayuda a maximizar la varianza entre grupos y minimizarla intra grupos. Como consecuencia de este análisis se tiene individuos discriminados.

---

<sup>137</sup>Es una persona que trabaja para sí mismo, que es autónomo, o sea que su trabajo no tiene ningún tipo de relación con otras empresas ni con el gobierno

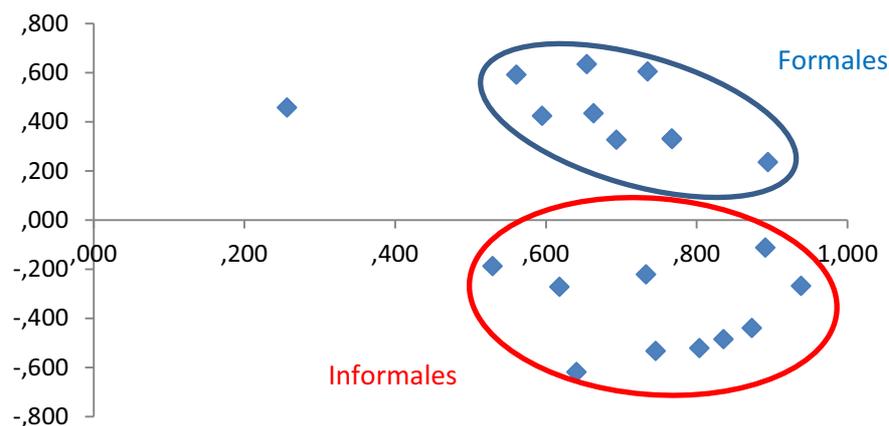
<sup>138</sup> Consiste en encontrar transformaciones ortogonales de las variables originales para conseguir un nuevo conjunto de variables no correlacionadas, denominadas Componentes Principales, que se obtienen en orden decreciente de importancia.

<sup>139</sup> Ayuda a comprender las diferencias entre grupos. Explica, en función de características métricas observadas, porqué los objetos/sujetos se encuentran asociados a distintos niveles de un factor.

## 5.2. Análisis de las Variables de Producción y Empleo

En este primer análisis, las variables de producción y empleo se discriminan en dos grupos: las formales y las informales.

**Gráfico 45: Categorización de las variables utilizadas.**



Elaborado por: Autores

Como se puede observar, de esta primera clasificación, se tienen dos grupos bien diferenciados. Sin embargo, existe una variable, el **Excedente de Exportación**, que a pesar de que es una variable que tiene relación con la producción y el empleo, no entra en ninguna de los grupos clasificados. La mencionada variable va a ser excluida del análisis.

Entonces, las variables a ser utilizadas en los posteriores análisis con las ramas de actividad y clasificadas por su nivel de formalidad e informalidad son:

**Tabla 14: Clasificación de las variables de acuerdo a su formalidad o informalidad.**

Variabes Formales	Variabes Informales
Consumo Intermedio	Ingreso Mixto Bruto
Valor Agregado Bruto	Salarios de asalariados no declarados
Participación de la Industria en el PIB %	Asalariados no declarados hombres
Salarios de asalariados declarados	Asalariados no declarados mujeres
Contribuciones sociales efectivas	Patronos hombres
Contribuciones sociales imputadas	Patronos mujeres
Impuestos netos sobre la producción e importaciones	Cuenta propia hombres
	.../...

Asalariados declarados hombres	Cuenta propia mujeres
Asalariados declarados mujeres	Ayudantes familiares hombres
	Ayudantes familiares mujeres

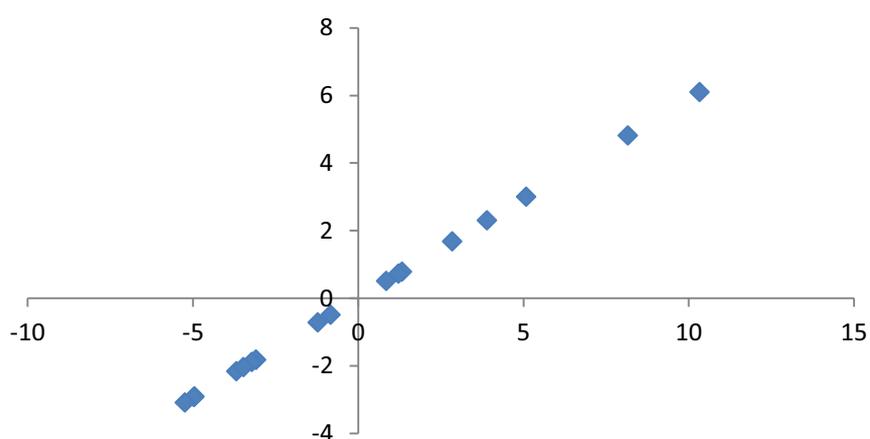
Elaborado por: Autores

### 5.2.1. Variables Formales

Las variables formales serán analizadas considerando las ramas de actividad como individuos, y de esta manera se obtendrá una nueva clasificación de los individuos por su grado de formalidad dentro del país.

Se debe indicar que, antes de realizar un proceso discriminatorio, es necesario identificar una variable *pre clasificatoria*, la cual divide *n grupos* a los individuos, para lo cual se realiza un ACP utilizando las proyecciones de cada individuo y su comportamiento en un espacio vectorial que dictamina las similitudes entre los sectores productivos. Los resultados obtenidos del análisis se aprecian en el siguiente gráfico:

**Gráfico 46: Proyecciones de los Sectores Productivos de acuerdo a las Variables de Formalidad. ACP**



Elaborado por: Autores

La respectiva clasificación de los sectores productivos de acuerdo a sus proyecciones es:

**Tabla 15: Clasificación de los Sectores Productivos de acuerdo a sus Proyecciones con Variables Formales**

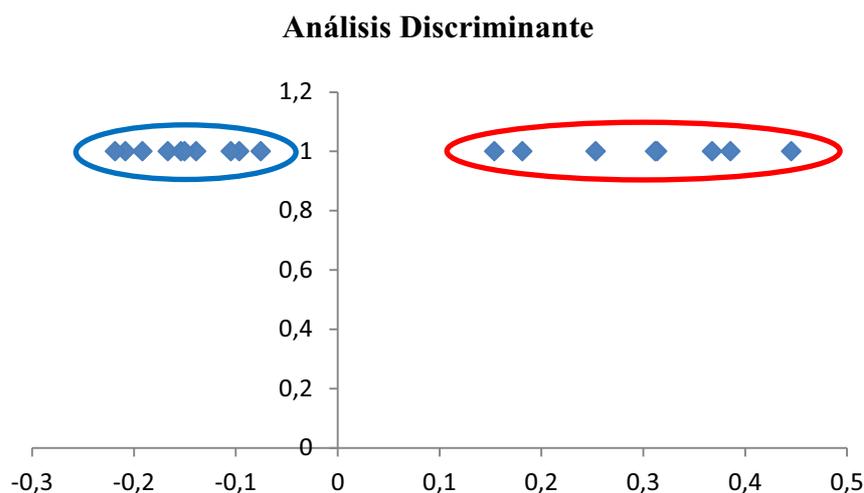
Sectores Productivos	ACP		AD
	Proyección 1	Proyección 2	Proyección 1
Explotación de minas y canteras	8,15969598	4,80942445	0,445322508
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	5,08944839	2,99973792	0,385717985
Agricultura, silvicultura y pesca	3,89715312	2,29701748	0,367749728
Industrias Manufactureras	10,3332812	6,09050411	0,313834059
Transporte y almacenamiento	1,32930551	0,78350969	0,311980699
Construcción	2,84425485	1,67644317	0,253303217
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	1,22776809	0,72365451	0,181314099
Actividades inmobiliarias	0,8584655	0,50600389	0,153942682
Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	-3,46739803	-2,04371652	-0,07541189
Alojamiento y servicios de comida	-3,67842196	-2,16809033	-0,096472533
Comunicaciones e información	-3,08978964	-1,8211411	-0,104809986
Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	-4,96564312	-2,92678374	-0,138741517
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	-3,21417938	-1,89446507	-0,150142727
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	-1,22003515	-0,71911403	-0,153773819
Actividades financieras y de seguros	-3,08976248	-1,82113667	-0,166608749
Hogares privados con servicio doméstico	-5,23996207	-3,08847615	-0,191533688
Generación, captación y distribución de energía eléctrica	-4,94453613	-2,91434696	-0,208385749
Enseñanza	-0,82964472	-0,48902466	-0,218434827

Elaborado por: Autores

Como se puede observar, las ramas de actividad fueron reclasificadas, mediante el ACP y confirmadas por el AD, por sus variables formales. El primer grupo tiene como caracterización principal la **producción** primaria y extractivista; mientras que el segundo grupo, concentra a las ramas de actividad caracterizadas

por los **servicios**. Es decir, su ordenamiento está de acuerdo al sector productivo al que pertenecen. La clasificación realizada por el AD se la puede observar de mejor manera en el siguiente gráfico.

**Gráfico 47: Agrupación de las Ramas de Actividad de acuerdo a las Variables Clasificadas como Formales.**



Elaborado por: Autores

Se debe indicar, que para el ACP, se utilizó las dos primeras proyecciones, ya que la variabilidad acumulada de sus correspondientes valores propios fue del 86%. Caso que no sucedió con el AD, pues su primer componente tiene representación del 100% de la variabilidad total de la realidad.

Realizando un análisis de correlaciones<sup>140</sup> entre las ramas de actividad clasificadas en el primer grupo, indican una alta similitud entre ellas, ya que sus coeficientes son 0.92 en promedio.

Utilizando los datos originales del primer grupo, caracterizado por su producción, las ramas de actividad con mayor representatividad dentro de la producción nacional (tomando en cuenta Consumo Intermedio y Valor Agregado Bruto) son: la Industria Manufacturera con una participación del 15% respecto al

<sup>140</sup>Mide la relación de semejanza entre dos vectores X y Y, la ecuación del coeficiente de correlación es la siguiente:  $\rho_{x,y} = \frac{Cov(X,Y)}{\sigma_x\sigma_y}$

PIB, seguido de la Explotación de minas y canteras con el 13% y el Comercio al por mayor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas, que abarcan una representatividad del 10% de la producción nacional. Se debe indicar, que el aporte productivo de cada una de las ramas de actividad, deberían guardar relación con el nivel de Impuestos Netos sobre la Producción e Importación, lo cual coincide con las industrias Manufactureras y el Comercio al por mayor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas. Teniendo en cuenta que la Explotación de minas y canteras, sólo aporta con alrededor de US\$ 3 millones en impuestos.

Por su parte, las Actividades inmobiliarias y las profesionales, técnicas y administrativas, tienen una aportación del 6% cada una, respecto al PIB.

Si se observa las ramas productivas en este primer grupo, el Comercio al por mayor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas, las Industrias Manufactureras y las Actividades profesionales, técnicas y administrativas, son las que generan mayor remuneración salarial, alcanzando entre las tres, US\$ 4.227 millones. Mientras que, por el contrario, las Actividades Inmobiliarias y la Construcción, no superan los US\$ 400 millones. En la siguiente tabla se observa de mejor manera los datos señalados.

**Tabla 16: Resumen de Datos del Primer Conjunto de las Ramas de Actividad Económica clasificadas por Variables Formales**

	Consumo Intermedio	Valor Agregado Bruto	Participación de la Industria en el PIB (%)	Salarios de asalariados declarados	Contribuciones sociales efectivas	Contribuciones sociales imputadas	Impuestos netos sobre la producción e importaciones	Asalariados declarados hombres	Asalariados declarados mujeres
Actividades inmobiliarias	1.325.198	3.052.515	6%	55.650	14.074	9.099	4.327	9.647	9.279
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	1.229.353	3.224.479	6%	934.046	87.354	65.219	1.941	77.578	32.071
Agricultura, silvicultura y	3.409.730	4.494.439	9%	500.775	42.219	31.184	9.154	135.917	58.461
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	2.963.538	5.060.472	10%	1.748.107	167.429	124.317	20.019	170.074	96.413
Construcción	3.491.038	3.994.590	8%	306.664	27.540	16.004	2.708	90.778	10.274
Explotación de minas y	3.725.890	6.523.775	13%	357.996	35.674	22.766	2.914	16.733	2.315
Industrias Manufactureras	15.159.415	7.555.942	15%	1.545.195	166.308	144.549	52.353	180.535	94.288
Transporte y	2.545.675	3.274.209	7%	432.776	35.036	34.283	35.442	67.567	20.999
<b>Suma</b>	<b>33.849.837</b>	<b>37.180.421</b>	<b>74%</b>	<b>5.881.209</b>	<b>575.634</b>	<b>447.421</b>	<b>128.858</b>	<b>748.829</b>	<b>324.100</b>
<b>Media</b>	<b>4.231.229,63</b>	<b>4.647.552,63</b>	<b>9,3%</b>	<b>735.151,13</b>	<b>71.954,25</b>	<b>55.927,63</b>	<b>16.107,25</b>	<b>93.603,63</b>	<b>40.512,50</b>

Elaborado por: Autores

De igual manera, el segundo grupo de ramas de actividad, enfocadas a servicios como la Enseñanza y la Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria tienen como participación el 4.5% y el 4.1%, respectivamente, como contribución al PIB. Mientras que las ramas de actividad que no alcanzan el 1% de aportación al PIB, son: la Generación, captación y distribución de energía eléctrica (0.6%), la Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento (0.6%) y los Hogares privados con servicio doméstico (0.3%).

Si se analiza la contribución salarial que generan las ramas de actividad económica de mayor representatividad, está la Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria y la Enseñanza, las cuales sobrepasan los US\$ 3.458 millones. No obstante, los Hogares privados con servicio doméstico y

la Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento, ambas ramas no alcanzan los US\$ 80 millones.

Se debe indicar, que las Actividades Financieras y de Seguros son las de mayor contribución en Impuestos netos sobre la producción e importación tienen, superando los US\$ 21 millones, en este segundo conjunto de ramas de actividad, enfocadas a los servicios. Mientras que el resto de ramas de actividad económicas, no alcanzan los US\$ los 12 millones en impuestos.

Además, las correlaciones para este segundo grupo de ramas de actividades, tienen un coeficiente de 0.78 en promedio. Lo cual pone en evidencia las diferencias entre los servicios específicos que cada una de estas ramas se dedican. En la siguiente tabla, se observa de mejor manera los valores originales de cada una de las variables para cada sector clasificado por las variables formales.

**Tabla 17: Resumen de Datos del Segundo Conjunto de las Ramas de Actividad Económica clasificadas por Variables Formales**

	Consumo Intermedio	Valor Agregado Bruto	Participación de la Industria en el PIB (%)	Salarios de asalariados declarados	Contribuciones sociales efectivas	Contribuciones sociales imputadas	Impuestos netos sobre la producción e importaciones	Asalariados declarados hombres	Asalariados declarados mujeres
Actividades financieras y de seguros	1.119.466	1.299.241	2,3%	542.699	58.004	46.797	21.448	21.248	25.105
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	896.023	2.059.781	4,1%	1.760.077	130.617	53.853	2.326	131.971	41.410
Alojamiento y servicios de comida	808.813	891.046	1,8%	141.582	15.857	10.311	2.831	26.335	27.042
Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	101.814	278.772	0,6%	36.815	3.071	2.349	117	4.014	733
Comunicaciones e información	743.672	1.172.926	2,3%	211.441	30.987	15.473	2.872	7.264	6.746
Enseñanza	467.953	2.246.900	4,5%	1.698.606	116.482	49.861	1.076	94.147	115.515
Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	944.583	991.231	2,0%	489.320	41.188	31.402	1.057	55.047	27.456
Generación, captación y distribución de energía eléctrica	1.622.002	291.380	0,6%	180.411	20.312	18.462	813	9.945	2.287
Hogares privados con servicio doméstico	0	148.562	0,3%	41.576	1.389	0	0	3.272	33.212
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	527.172	1.112.941	2,2%	687.716	38.492	25.523	453	16.979	32.428
<b>Suma</b>	<b>7.231.498</b>	<b>10.492.780</b>	<b>21%</b>	<b>5.790.243</b>	<b>456.399</b>	<b>254.031</b>	<b>32.993</b>	<b>370.222</b>	<b>311.934</b>
<b>Media</b>	<b>723.150</b>	<b>1.049.278</b>	<b>2%</b>	<b>579.024</b>	<b>45.640</b>	<b>25.403</b>	<b>3.299</b>	<b>37.022</b>	<b>31.193</b>

Elaborado por: Autores

Concluido este análisis, se puede señalar que el primer grupo caracterizado por las variables productivas se encuentran en el sector moderno de la economía, mientras que el segundo grupo de ramas de actividad se las puede clasificar en el grupo de menor formalidad desde la perspectiva de producción y su aporte al PIB.

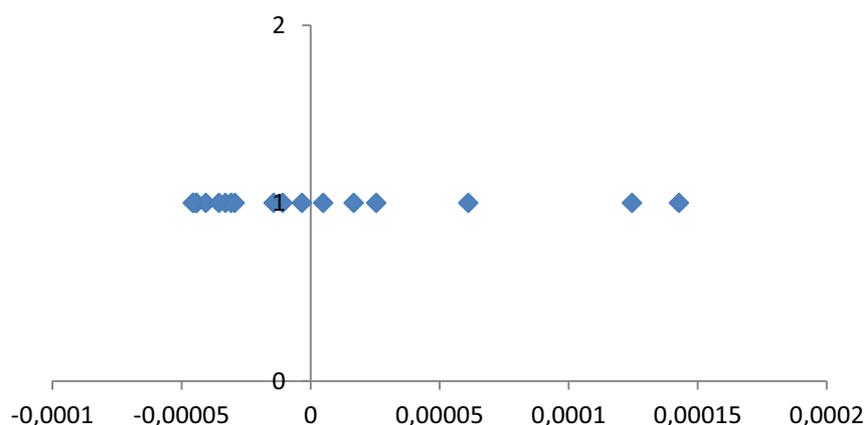
El siguiente paso es analizar el mismo grupo de individuos pero con las variables clasificadas como informales.

### 5.2.2. Variables Informales

Al igual que las variables formales, las informales serán analizadas sobre las ramas de actividad y así se observa una nueva clasificación. El siguiente gráfico refleja las proyecciones de las ramas de actividad mediante el análisis de componentes principales, el cual permite pre clasificar los individuos para verificarlos con el análisis discriminante.

Los resultados obtenidos son:

**Gráfico 48: Proyecciones de los Sectores Productivos de acuerdo a las Variables de Informalidad. ACP**



Elaborado por: Autores

Las ramas de actividad clasificadas son las siguientes:

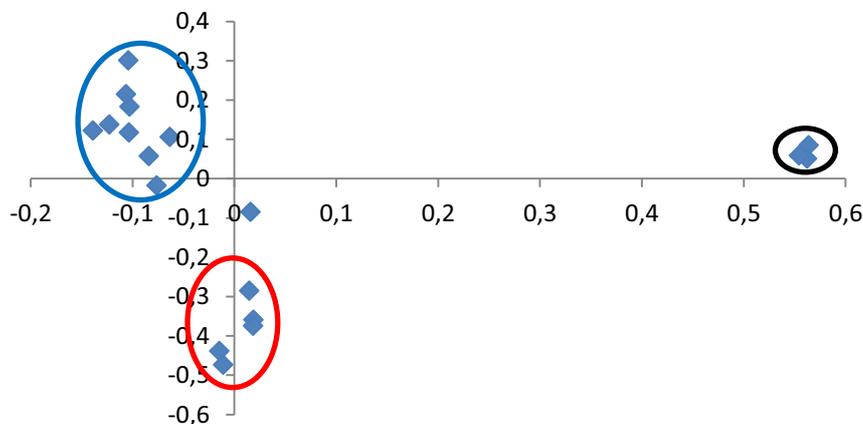
**Tabla 18: Clasificación de los Sectores Productivos de acuerdo a sus Proyecciones con Variables Informales**

Sectores Productivos	ACP	AD	
	Proyección 1	Proyección 1	Proyección 2
Agricultura, silvicultura y pesca	0,00014285	0,56361877	0,085391298
Industrias Manufactureras	6,12595E-05	0,562161029	0,051174549
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	0,000124702	0,554274317	0,059265433
Construcción	2,55047E-05	0,018623705	-0,358798603
Alojamiento y servicios de comida	1,67993E-05	0,018304325	-0,373905699
<b><u>Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios</u></b>	<b><u>-1,0685E-05</u></b>	<b><u>0,015971576</u></b>	<b><u>-0,084447751</u></b>
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	-1,4271E-05	0,014439601	-0,284828013
Enseñanza	5,02686E-06	-0,0110669	-0,473423157
Transporte y almacenamiento	-3,1949E-06	-0,01479581	-0,438089011
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	-2,9346E-05	-0,06352844	0,106207282
Actividades financieras y de seguros	-3,2949E-05	-0,07639394	-0,017515177
Comunicaciones e información	-3,072E-05	-0,08410199	0,057459474
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	-4,5317E-05	-0,10289429	0,183393854
Actividades inmobiliarias	-4,0482E-05	-0,10343436	0,117863913
Explotación de minas y canteras	-4,4092E-05	-0,10421616	0,30109227
Hogares privados con servicio doméstico	-3,5455E-05	-0,10624929	0,215210852
Generación, captación y distribución de energía eléctrica	-4,4098E-05	-0,12296228	0,137830793
Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	-4,5531E-05	-0,13905994	0,122218918

Elaborado por: Autores

Se debe señalar que para esta nueva clasificación a través del ACP, se utilizó la primera proyección, la cual representa el 77.27% de la variabilidad acumulada, mientras que el AD verificó dicha pre clasificación y utilizando sus dos primeras proyecciones se alcanzó el 100% de la variabilidad total de la realidad.

**Gráfico 49: Primera y Segunda Proyecciones de los Sectores Productivos de acuerdo a las Variables de Informalidad. AD**



Elaborado por: Autores

Como observación relevante, la rama de actividad Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios, al clasificarle por medio de la primera proyección, la cual recoge el 54.35% de la variabilidad, se ubicaría en el segundo grupo, pero al graficar la segunda proyección se puede evidenciar de manera gráfica, que no pertenece a un conjunto de sectores específico.

Para realizar una caracterización de las ramas de actividad clasificadas por las variables informales, se utiliza la estadística descriptiva, al fin de identificar las similitudes o diferencias de los sectores productivos.

Como se puede observar en la siguiente tabla N° 19, la rama de actividad con mayor nivel de salarios de asalariados no declarados es la Administración pública, defensa, planes de seguridad social obligatoria, alcanzando los US\$ 112 millones, seguido de los Hogares privados con servicio doméstico con US\$ 105 millones.

Por su parte, el nivel de Salarios no Declarados por la Explotación de minas y canteras tiene una alta correlación, 94%, con la rama de actividad de Servicios sociales y relacionados con la salud humana, seguido de Actividades

inmobiliarias en 89%, y finalmente, la Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento en 84%. Sin embargo, sectores como Generación, captación y distribución de energía eléctrica y Actividades financieras y de seguros no registran datos de salarios de asalariados no declarados. Este hecho pone en evidencia el menor grado de informalidad de estos dos sectores, obviamente tampoco registran datos de personas asalariadas no declaradas.

Por otro lado, la Generación, captación y distribución de energía eléctrica tiene una correlación del 58% con el sector Actividades financieras y de seguros, ambos sectores no cuentan ni con Ingresos ni con personas Asalariadas No Declaradas, su semejanza radica en la incorporación del número de Patronos y Patronas, mientras su diferencia está en el Ingreso Mixto Bruto<sup>141</sup> de US\$ 4.541 miles de dólares de las Actividades financieras y de seguros.

Además, la rama de Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento no registra datos en los Ayudantes Familiares Hombre y Mujeres. Se debe indicar que tiene una correlación del 95% con la rama Actividades inmobiliarias seguido por los Servicios sociales y relacionados con la salud humana en 93%.

---

<sup>141</sup> El Ingreso Mixto Bruto (IMB) representa la porción percibida por cuentapropistas y patrones en la que no puede diferenciarse entre la retribución del trabajo y la retribución de los activos que intervienen en el proceso productivo.

**Tabla 19: Resumen de Datos del Primer Conjunto de Sectores clasificados por las Variables Informales.**

	Salarios de asalariados no declarados	Ingreso Mixto Bruto	Asalariados no declarados hombres	Asalariados no declarados mujeres	Patronos hombres	Patronos mujeres	Cuenta propia hombres	Cuenta propia mujeres	Ayudantes familiares hombres	Ayudantes familiares mujeres
Explotación de minas y canteras	\$ 43.104,00	\$ 90.943,00	16.048	322	1.967	112	1.619	536	856	129
Generación, captación y distribución de energía eléctrica	\$ -	\$ -	0	0	1.301	389	0	0	0	0
Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	\$ 169,00	\$ 1.775,00	87	48	505	151	422	102	0	0
Comunicaciones e información	\$ 39.737,00	\$ 3.934,00	14.890	24.851	2.893	2.863	925	1.038	690	972
Actividades financieras y de seguros	\$ -	\$ 4.541,00	0	0	3.605	2.800	0	0	0	0
Actividades inmobiliarias	\$ 16.247,00	\$ 2.926.541,00	3.688	1.304	2.131	964	3.845	1.281	0	108
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	\$ 112.908,00	\$ -	14.747	4.071	0	0	0	0	0	0
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	\$ 55.118,00	\$ 257.247,00	7.995	36.043	4.130	2.393	23.178	24.390	262	365
Hogares privados con servicio doméstico	\$ 105.597,00	\$ -	6.092	146.951	0	0	0	0	0	0
<b>Suma</b>	<b>372.880</b>	<b>3.284.981</b>	<b>63.547</b>	<b>213.590</b>	<b>16.532</b>	<b>9.672</b>	<b>29.989</b>	<b>27.347</b>	<b>1.808</b>	<b>1.574</b>
<b>Media</b>	<b>41.431,11</b>	<b>364.997,89</b>	<b>7.060,78</b>	<b>23.732,22</b>	<b>1.836,89</b>	<b>1.074,67</b>	<b>3.332,11</b>	<b>3.038,56</b>	<b>200,89</b>	<b>174,89</b>

Elaborado por: Autores

La rama de actividad Comunicaciones e información, tiene un valor de US\$ 39.737 miles de dólares de Salarios de Asalariados No Declarados, esto se debe a sus 39.741 asalariados no declarados, de los cuales el 62.5% son mujeres. Cabe indicar, que la rama de actividad que guarda mayor correlación son los sectores, de Hogares privados con servicio doméstico y Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria en 86 y 85 por ciento, respectivamente.

Las Actividades financieras y de seguros, mantienen un ingreso mixto bruto de US\$ 4.541 miles de dólares, valor proveniente de los 6.405 patronos y patronas de esta rama de actividad, siendo el 56.3% hombres patronos. Además, este sector productivo se encuentra altamente correlacionado con las Actividades inmobiliarias en 68% y con el sector Servicios sociales y relacionados con la salud humana en el 57% de correlación.

Las Actividades inmobiliarias generan un ingreso mixto bruto de US\$ 2.926 millones de dólares, generado por los 5.126 cuenta propistas hombres y mujeres y por los 3.095 patronos/as. Además, es importante señalar el salario de US\$ 16.247 miles de dólares. Esto pone en evidencia el alto grado de informalidad que tiene esta rama de actividad en la economía nacional. Sin embargo, no registra ayudantes familiares hombres. Es necesario indicar que las Actividades inmobiliarias mantienen una correlación del 97% con la rama Servicios sociales y se encuentran relacionados con la salud humana.

La Administración pública, defensa, planes de seguridad social obligatoria tiene un ingreso por salarios de asalariados no declarados de US\$ 112.906 miles de dólares, correspondiente a sus 18.818 asalariados no declarados. Este sector guarda una correlación del 54% con la rama de actividad Hogares privados con servicio doméstico. A pesar ser un sector en el cual no debería existir informalidad, se puede evidenciar que éste es mínimo.

Los Servicios sociales y relacionados con la salud humana tienen 44.038 asalariados no declarados, de los cuales el 82% pertenece a asalariadas no declaradas mujeres. Este número de asalariados no declarados tienen un ingreso de US\$ 55.118 miles de dólares. Además, se pone en consideración que el ingreso mixto bruto es de US\$ 257.247 miles de dólares, provenientes de los 6.523 patronos/as y de los 47.568 cuenta propistas hombres y mujeres.

Finalmente, el sector Hogares privados con servicio doméstico tiene un alto número de asalariadas no declaradas, las cuales representan el 96% de un total de 153.046 asalariados/as, los mismos que generan un salario de US\$ 105.597 miles de dólares.

El siguiente conjunto de ramas de actividad que fueron agrupadas a través del AD, son:

**Tabla 20: Resumen de Datos del Segundo Conjunto de Sectores clasificados por las Variables Informales.**

	Salarios de asalariados no declarados	Ingreso Mixto Bruto	Asalariados no declarados hombres	Asalariados no declarados mujeres	Patronos hombres	Patronos mujeres	Cuenta propia hombres	Cuenta propia mujeres	Ayudantes familiares hombres	Ayudantes familiares mujeres
Construcción	\$ 408.744,00	\$ 3.112.152,00	312.849	13.743	36.399	8.955	215.088	3.546	775	611
Alojamiento y servicios de comida	\$ 120.831,00	\$ 507.615,00	36.599	59.947	5.465	11.190	34.147	81.279	8.829	42.860
Transporte y almacenamiento	\$ 180.464,00	\$ 1.892.552,00	128.163	16.030	20.261	5.836	109.228	1.753	1.164	3.144
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	\$ 23.610,00	\$ 1.263.598,00	11.829	7.036	11.477	5.487	39.155	14.891	908	2.012
Enseñanza	\$ 78.856,00	\$ 292.423,00	25.232	37.775	5.031	10.916	4.228	15.144	0	0
Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	\$ 36.013,00	\$ 326.683,00	12.464	16.311	7.368	6.798	7.900	20.880	2.359	8.917
<b>Suma</b>	<b>\$ 848.518,00</b>	<b>\$ 7.395.023,00</b>	<b>527.136</b>	<b>150.842</b>	<b>86.001</b>	<b>49.182</b>	<b>409.746</b>	<b>137.493</b>	<b>14.035</b>	<b>57.544</b>
<b>media</b>	<b>\$ 141.419,67</b>	<b>\$ 1.232.503,83</b>	<b>87.856,00</b>	<b>25.140,33</b>	<b>14.333,50</b>	<b>8.197,00</b>	<b>68.291,00</b>	<b>22.915,50</b>	<b>2.339,17</b>	<b>9.590,67</b>

**Elaborado por:** Autores

Continuando con el análisis, el sector de la Construcción como aspecto relevante, tiene un ingreso mixto bruto de US\$ 3.112 millones, concentrado en 45.354 patronos/as, de los cuales el 80% son hombres, y en 218.634 cuenta propistas, siendo el 98% hombres. Por su parte, el salario de los asalariados no declarados es de US\$ 408.744 miles de dólares, generado por 326.592 personas, cuya proporción de hombres es del 96% del total. Esto pone en evidencia el alto grado de trabajadores de género masculino dedicados a esta rama de actividad productiva.

Por otra parte, el Alojamiento y servicios de comida el ingreso mixto bruto es de US\$ 507.617 miles de dólares, lo cuales provienen de los 16.655 patronos/as, de los cuales el 67% son mujeres y de los 115.426 cuenta propistas, siendo el 70% mujeres. Como se puede evidenciar, el nivel femenino en dicha rama de actividad sobrepasa la proporción de hombres en este sector. Además, el salario asciende a US\$ 120.831 de los 96.546 asalariados no declarados, también como en el caso anterior, las mujeres tienen una participación del 62% del total de asalariados no declarados. Un dato muy interesante es que este sector tiene el

mayor número de ayudantes familiares, alcanzando un número de 51.689 entre hombres y mujeres, pero de los cuales el 83% pertenecen al género femenino.

Siguiendo la misma línea de análisis, el Transporte y almacenamiento presenta un ingreso mixto bruto de US\$ 1.892 millones. Este elevado ingreso tiene como fuente 110.981 cuenta propistas, de los cuales el 98% son hombres y también de los 26.097 patronos tienen mayor proporción los hombres con el 78% de participación en dicha actividad. Por su parte, el nivel de salario llega a los US\$ 180.464 miles de dólares. Asimismo, los hombres tienen una participación del 89% de un total de 144.193 asalariados no declarados.

La rama Actividades profesionales, técnicas y administrativas tiene el tercer ingreso mixto más relevante de este segundo conjunto de sectores, el cual asciende a US\$ 1.263 millones. La particularidad de este monto, es generado por un número reducido de patronos/as y cuenta propistas hombres y mujeres, los cuales son 16.964 y 54.046, respectivamente. El género masculino sigue siendo el porcentaje de mayor proporción, 70% en promedio del total de patronos y cuenta propistas. De la misma forma, el nivel de salario alcanzado en este sector es de US\$ 23.610 miles de dólares, generado por los 18.865 asalariados no declarados. Las mujeres tienen una participación del 37% del total de personas.

El sector de la Enseñanza tiene el menor ingreso mixto bruto del grupo de sectores, US\$ 292.423 miles de dólares, generados por 15.947 patronos/as y los 19.372 cuenta propistas de los cuales el 68% y 78% de personas, son mujeres respecto al total. Sin embargo, el salario es de US\$ 78.856 miles de dólares, correspondiente a 63.007 asalariados no declarados, cuyo 60% de individuos pertenecen al género femenino. La particularidad de este sector radica en que no existen ayudantes familiares hombres o mujeres.

Finalmente, para concluir este análisis, la rama de actividad dedicada al Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios, tiene un salario de US\$ 36.013 correspondientes a 28.775 asalariados no declarados de los cuales el

57% son mujeres. Por su parte, el ingreso mixto bruto es de US\$ 326.683, estos provienen de los 14.166 patronos/as, donde los hombres tienen una proporción de 52% y de los 28.780 cuanta propistas, que caso contrario a los anteriores, el 73% corresponde a mujeres.

El último grupo de sectores que fueron clasificados por medio del AD, son los siguientes:

**Tabla 21: Resumen de Datos del Tercer Conjunto de Sectores clasificados por las Variables Informales.**

	Salarios de asalariados no declarados	Ingreso Mixto Bruto	Asalariados no declarados hombres	Asalariados no declarados mujeres	Patronos hombres	Patronos mujeres	Cuenta propia hombres	Cuenta propia mujeres	Ayudantes familiares hombres	Ayudantes familiares mujeres
Agricultura, silvicultura y pesca	\$ 741.336,00	\$ 2.627.605,00	503.980	88.358	64.819	18.987	341.103	129.364	155.946	240.797
Industrias Manufactureras	\$ 311.812,00	\$ 2.039.891,00	149.675	78.030	44.458	15.072	96.841	39.655	12.552	52.748
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	\$ 427.206,00	\$ 1.533.340,00	216.698	124.645	44.357	25.274	227.559	230.472	28.110	82.182
<b>Suma</b>	\$ 1.480.354,00	\$ 6.200.836,00	870.353	291.033	153.634	59.333	665.503	399.491	196.608	375.727
<b>Media</b>	\$ 493.451,33	\$ 2.066.945,33	290.117,67	97.011,00	51.211,33	19.777,67	221.834,33	133.163,67	65.536,00	125.242,33

Elaborado por: Autores

Aplicando el análisis de correlaciones entre los sectores productivos, concentrados en este tercer grupo, las mismas son muy cercanas a 1.

El sector de la Agricultura, silvicultura y pesca tiene como ingreso mixto bruto US\$ 2.627 millones, correspondiente a 83.806 patronos/as y 470.767 cuenta propistas, siendo el grupo masculino el 75% en promedio en la participación del total de individuos. Por su parte, el nivel de salario es US\$ 427.206 miles de dólares, de los cuales el 85% pertenece a hombres de un total de 592.338 asalariados no declarados.

La rama de actividad dedicada a las Industrias manufactureras tiene un ingreso mixto bruto de US\$ 2.039 millones, producido por 59.530 patronos/as y

136.496 cuenta propistas, de los cuales en promedio el 73%, pertenecen a hombres de ambas clasificaciones, mientras que su nivel de ingreso es de US\$ 311.812 miles de dólares, distribuidos entre 227.705 individuos, siendo el 66% hombres.

El sector Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas, su ingreso mixto bruto generado supera los US\$ 1.533 millones. Este ingreso se ve formado tanto por los 69.631 patronos/as, como por los 458.031 cuenta propistas, siendo el 64% de hombres para el primero y un 50% de mujeres para los segundos. Cabe indicar, que el salario de este sector es US\$ 427.206, generado por 341.343 asalariados no declarados, siendo el 63% hombres.

En suma, si se tiene en cuenta los cuatro parámetros de clasificación (asalariados no declarados, patronos, cuenta propistas y ayudantes familiares), los sectores de mayor informalidad son: la Agricultura, silvicultura y pesca; seguido del Comercio al por mayor y por menor, reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas; luego la Construcción; y finalmente, las Industrias manufactureras.

Por el contrario, utilizando los tres parámetros anteriores (patronos, cuenta propistas y ayudantes familiares), los sectores con mayor formalidad son: la Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria; y los Hogares privados con servicio doméstico. Cabe indicar, que si sólo se toma en cuenta la variable Asalariados No Declarados, la rama de actividad menos informal es la correspondiente a las Actividades financieras y de seguros; seguido por el sector Generación, captación y distribución de energía eléctrica. Sin embargo, estos dos últimos sectores no cuentan con Cuenta Propistas ni Ayudantes Familiares. Además, la rama de actividad Enseñanza y Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento, no cuentan con Ayudantes familiares. Una vez analizados los sectores productivos es interesante analizar el nivel de competitividad del Ecuador, el mismo que es realizado a continuación.

### 5.3. Nivel de Competitividad

Como se indicó en capítulos anteriores, la medición del dualismo, más específicamente, el cálculo del sector formal y tradicional de la economía, se calculan a través de variables macroeconómicas como la inflación, tasas de interés, apertura comercial, riesgo país, importaciones de bienes de capital (tecnología y maquinaria). Además, se incorporará como variable cuantitativa al nivel de escolaridad promedio de la población económicamente activa.<sup>142</sup>

El Banco Central del Ecuador, dentro de sus numerosos estudios, publicó desde junio del año 2002 hasta marzo del año 2007, el “*Boletín de Competitividad*”, el cual mediante la construcción de índices generaba un indicador macro del nivel competitivo del aparato formal productivo del país. Bajo este sentido, se ha tomado en cuenta dichas variables, índices e indicadores para cualificar y cuantificar los principales elementos que intervienen en la estructura productiva formal ecuatoriana.

Los índices mencionados son los siguientes:

- Índice de Entorno Competitivo<sup>143</sup> (IEC)
  - Índice de Entorno Macroeconómico (IEM)
  - Índice de Costos Empresariales (ICE)
  - Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica
- Índice de Esfuerzo Empresarial<sup>144</sup> (IEE)

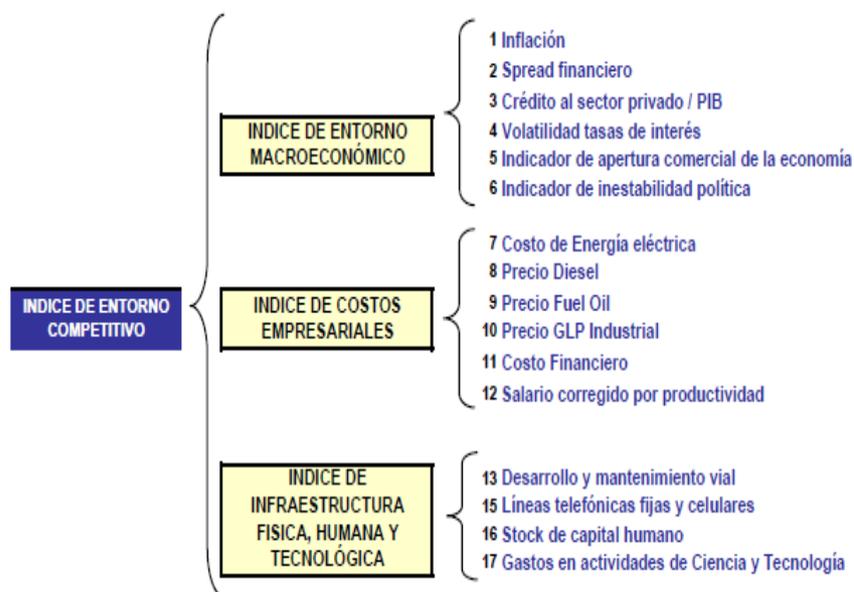
---

<sup>142</sup> Boletín de Entorno Competitivo. Banco Central del Ecuador. El IEC, fue dejado de elaborarse desde el primer trimestre del año 2007.

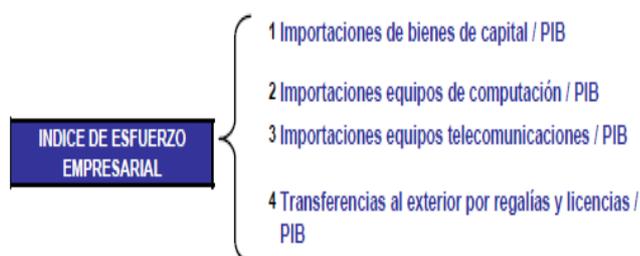
<sup>143</sup> El Índice de Entorno Competitivo incluye variables que reflejan los incentivos del entorno para que las empresas generen mayores niveles de eficiencia (y por ende definen las expectativas de crecimiento en términos de aumento de la productividad).

<sup>144</sup> El Índice de Esfuerzo Empresarial refleja la evolución de variables relativas al comportamiento microeconómico de las firmas (que influye sobre el nivel de competitividad actual, tales como las importaciones de bienes de capital, equipos de computación, equipos de telecomunicaciones y adaptación de tecnología).

**Ilustración 6: Cuadro Sinóptico del Índice de Entorno Competitivo (IEC)**



**Ilustración 7: Cuadro Sinóptico Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE)**



**Fuente:** Boletín de Competitividad No. 12.

**Elaborada por:** Banco Central del Ecuador

Cabe indicar, que existen ciertas falencias en el cálculo del IEC como la incorporación de un indicador de estabilidad política que está basado en el número de ministros de economía y finanzas durante un año. Dicho indicador no es relevante en la medida que el entorno político no se basa solamente en el cambio de gabinete que puede darse en un gobierno, sino más bien en las presiones sociales, ya sean estas étnicas, sindicales, movimientos políticos, inclusive, la influencia política extranjera, forman parte de las innumerables variables sociales que brindan estabilidad política a un país.

Además, es necesario indicar que las leyes y mandatos, guiados por la Carta Magna y demás Leyes; es decir, el marco jurídico en el cual se desarrollan las actividades sociales, económicas, inclusive las políticas propiamente dichas influyen notablemente el entorno macroeconómico del país.

Bajo este criterio, se ha decidido no tomar en cuenta el número de ministros durante un año, como medida de estabilidad política. Obviamente, es necesario tener un indicador de este referente, pero como ya se mencionó, el objetivo del presente estudio es medir el dualismo y no medir la estabilidad política. Sin duda, la elaboración de un indicador de este nivel requeriría de información tanto amplia como específica, la cual sería motivo y desarrollo de otra investigación.

Otro problema que se presenta, desde el punto de vista de la economía matemática, en la metodología del IEC por parte del BCE, es la **ausencia** de ponderaciones específicas a cada una de las variables que se incorporan en la elaboración de los índices.

Desde una óptica económica es casi imposible que las variables que componen, por ejemplo el Índice de Entorno Macroeconómico tengan la misma ponderación. Es decir, la inflación medida a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC) puede ser importante como lo es la Apertura Comercial  $((X_{np}+M)/PIB)$ , pero eso no significa que ambas variables deban recibir el mismo peso dentro del cálculo.

Por otro lado, la incorporación de las exportaciones petroleras en el cálculo de la Apertura Comercial no permite reflejar la situación real del sector industrial, y siendo específicos, no muestra las variaciones en la productividad formal debido a que la extracción y producción de petróleo inflan los resultados del cálculo. Sin contar que los ingresos petroleros dependen básicamente de las fluctuaciones del precio internacional de barril de crudo.

En suma, se ha presentado los principales problemas encontrados en la metodología elaborada en el BCE para el cálculo del IEC. A continuación se presenta posibles configuraciones al nuevo índice elaborado en esta tesis.

#### 5.4. Nuevas variables en el modelo

Como se indicó, el índice de entorno macroeconómico está compuesto por: la inflación, el spread<sup>145</sup>, el crédito al sector privado, la volatilidad en tasas de interés, el indicador de apertura comercial de la economía y el indicador de inestabilidad política.

Esta última variable es errónea o no adecuada para medir la inestabilidad, se propone como nueva variable para la medición de la **inestabilidad**, el Riesgo País (EMBI).<sup>146</sup> La principal razón por la cual se incorpora al análisis de entorno macroeconómico el EMBI, es debido a que en el análisis de la capacidad de pago de un país está basado en los **factores económicos y políticos** que afectan la probabilidad de repago. Bajo este sentido, el indicador de riesgo país tiene esa característica de nivel macro que necesita ser incorporada al índice de entorno macroeconómico.

Dentro del índice de costos empresariales, la variable Salario corregido por Productividad es reemplazada por el cálculo de la **Elasticidad Salario-Productividad**, la cual está basada en la definición básica de elasticidad.<sup>147</sup> En este caso, la relación porcentual que existe entre salario y productividad, es decir,

---

<sup>145</sup> Se refiere a la diferencia entre la tasa de interés activa y la pasiva, es decir el porcentaje de ganancia neto sobre la actividad financiera

<sup>146</sup> RIESGO PAIS (EMBI Ecuador), de acuerdo a la definición del BCE, el riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El EMBI se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

<sup>147</sup> La elasticidad mide la variación porcentual de las cantidades demandas u ofertadas de bienes o males, respecto a la variación porcentual de los precios de los bienes, salarios, tasa de interés, etc.

permite determinar cuál será el aumento o disminución porcentual de la producción si se incrementa o reduce el salario en un punto porcentual.

En el Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica, la variable Calidad de la infraestructura Vial no fue tomada en consideración debido a la falta de datos e información por parte del Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Ecuador. Además, se debe indicar que el valor destinado a desarrollo y mantenimiento vial fue sustituido por el gasto en Obras Públicas que realiza la entidad antes mencionada. Asimismo, la variable Gastos en Inversión y Desarrollo, fue reemplazada por el gasto público en el sector de Educación.

## **5.5. Resultados del Modelo de Índices**

En primera instancia se realiza una breve explicación de la relaciones de las variables de los índices: Entorno Macroeconómico; seguido de Costos Empresariales, luego Infraestructura Física, Humana y Tecnológica; y finalmente el Esfuerzo Empresarial.

Mediante la técnica estadística multivariante de Análisis de Componentes Principales (ACP) se obtuvo los resultados (pesos) de las correlaciones entre las variables analizadas para cada uno de los índices. Además, esta herramienta nos permite calcular los pesos o ponderaciones de las variables, los cuales vienen dados por los valores y vectores propios. Cabe indicar, que para el cálculo de los diferentes índices, se estandariza (centrada y reducida) la matriz de datos con la finalidad de volverla adimensional, es decir que no exista influencia de las unidades de cada una de la variables que se utiliza.

### **5.5.1. Índice Entorno Macroeconómico**

En primera instancia, la siguiente tabla presenta los pesos o ponderadores que tienen las variables macroeconómicas en el cálculo del IEM. Además, se ha

colocado como valores referentes los pesos utilizados por la metodología del BCE. Se debe indicar que los signos de los ponderadores, refleja el efecto sobre la variable competitividad.

**Tabla 22: Ponderaciones de las Variables dentro del Índice de Entorno Macroeconómico**

<b>VARIABLES (TRIMESTRALES)</b>	<b>PESOS BCE</b>	<b>NUEVOS PESOS</b>
Variación IPC	-16,67%	-1,52%
Spread	-16,67%	-25,34%
Crédito/PIB	16,67%	28,31%
Volatilidad tasa de interés	-16,67%	-13,74%
Apertura Comercial	16,67%	27,77%
Riesgo País	-16,67%	-3,33%

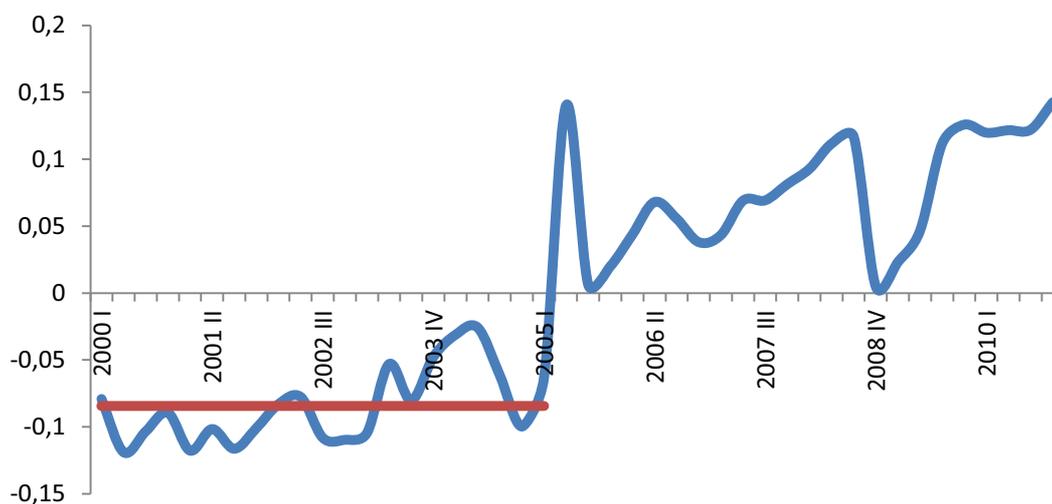
**Elaborado por:** Autores

Como se puede observar en la tabla anterior, existen marcadas diferencias en los valores de los pesos del BCE y los nuevos obtenidos. En especial, las variables de Variación del IPC y Riesgo País, que varían en 15.15 y 13.34 puntos porcentuales respectivamente.

En el siguiente gráfico se puede observar las fluctuaciones que tiene el Índice de Entorno Macroeconómico, el cual oscila alrededor de una media de -0.0845 puntos dentro del período 2000-2005. No obstante, a partir del segundo semestre del año 2005, se puede observar un cambio en la curva debido al cambio de metodología en el cálculo del IPC, esto se evidencia en el pico presente en la evolución del índice durante el transcurso del segundo trimestre al tercer trimestre del año 2005. Para finales del año 2008, existió la caída más abrupta de la serie en el período de estudio, esta se explica por el anuncio de moratoria en el pago de la deuda externa, decisión tomada bajo los resultados obtenidos mediante una auditoría internacional que demostró la ilegalidad de la misma. Posteriormente, para el año 2009 se efectuó la recompra de deuda a precios más bajos, lo que significó un ahorro para el Estado ecuatoriano del 30% y una

reducción en la relación Deuda Externa/PIB que llegó a poco más del 14%, una de las tasas más bajas de la historia.<sup>148</sup>

**Gráfico 50: Evolución Trimestral del IEM. Metodología del BCE. Período 2000-2010.**



Elaborado por: Autores

Ahora bien, el cambio metodológico en el IPC influye evidentemente en los resultados del índice. Esto se puede observar en las escalas negativa y positiva, en la cual se mueve la curva.

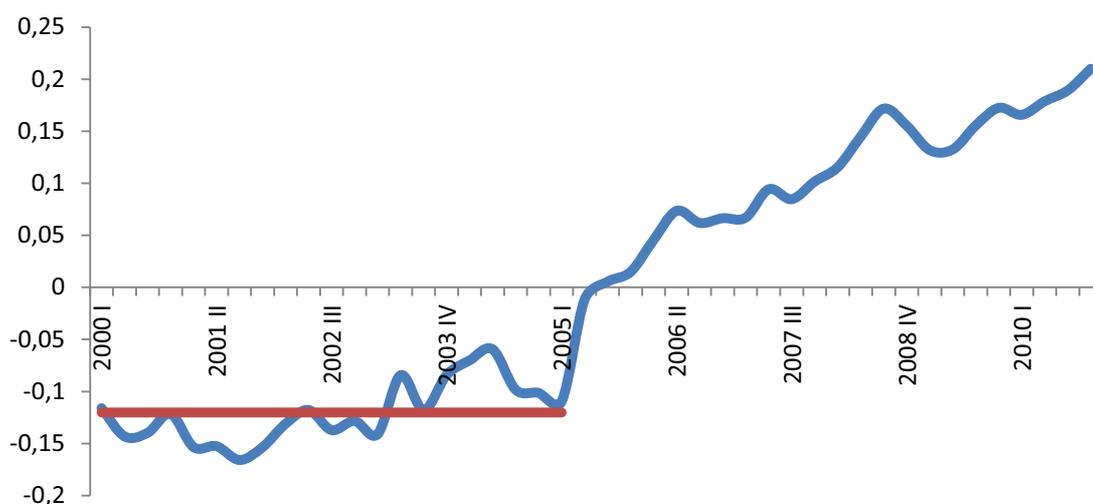
Por otro lado, la evolución de la nueva serie presenta diferencias con la serie anterior. Cabe recalcar que esta particularidad es solamente percibida en el cálculo del IEM con calculado con la metodología alternativa, lo que en la utilizada por el BCE no se puede apreciarlas.

En contraste a la serie anterior, en el tercer trimestre del año 2008, la baja influencia de la variable Riesgo País, no genera un quiebre en la tendencia creciente de la curva para el período comprendido entre los años 2005 y 2010.

<sup>148</sup> NARANJO, Marco (2010): “La Economía del Ecuador con dolarización oficial, 10 años después”. VIII Curso para Diplomatas Sul-Americanos. Rio de Janeiro, 22 de marzo al 15 de abril del 2010. Palacio Itamaraty. Pg.134, 135.

Al describir la nueva serie, para el período 2000-2004, presenta una tendencia que fluctúa alrededor de una media de -0.1203 puntos. A partir del segundo trimestre del año 2005 hasta finales del año 2010, el rango de la serie es [0, 0.21], los valores fluctúan alrededor de una media de 0.1099 puntos.

**Gráfico 51: Evolución Trimestral del IEM. Metodología Alternativa.  
Período 2000-2010.**



Elaborado por: Autores

Dentro de los resultados obtenidos para en la incorporación de variables, se tiene que el EMBI presenta una correlación inversamente proporcional con la volatilidad de la tasa activa referencial de -26.9%, y con la apertura comercial un coeficiente de correlación de tan solo el 0.7%, lo cual significa que a mayor riesgo país, mayor volatilidad de la tasa activa.

Por su parte, la Apertura Comercial se encuentra altamente correlacionada en un 96.1% con el Saldo de Cartera Bancaria, lo cual se interpreta que a mayor disponibilidad crediticia hacia el sector privado mayor influencia en la actividad del comercio exterior, ya sea en las exportaciones o en la adquisición de bienes por importaciones. Cabe indicar que la Apertura Comercial guarda una correlación inversa con la inflación, esto quiere decir que a un aumento en la inflación, los precios locales sufren una elevación frente a los precios de los bienes internacionales, de esta manera las importaciones aumentan en mayor proporción

que las exportaciones, y como la apertura comercial es una adición de exportaciones y las importaciones, solo se observará mayor apertura, lo cual no necesariamente quiere decir mayor productividad en el sector exportador.

Por otra parte, se tiene que el Spread financiero tiene una correlación positiva del 12.5% con el IPC. Esto tiene sentido en la medida en que el spread es la diferencia entre la tasa de interés activa y la pasiva; siempre en la economía, la tasa de interés activa debe ser mayor que la tasa de inflación para que exista la intermediación financiera. Por tanto, a mayor inflación mayor tasa de interés.

Continuando el análisis, el Spread tiene una correlación negativa de -79.6% respecto al crédito para el sector privado, lo que significa que a mayor tasa de interés activa, el crédito al sector privado se encarece en dicha proporción. También se puede explicar el comportamiento observado entre la inflación IPC, y el crédito privado, dichas variables tienen una relación inversamente, la cual se interpreta a mayor inflación menor crédito.

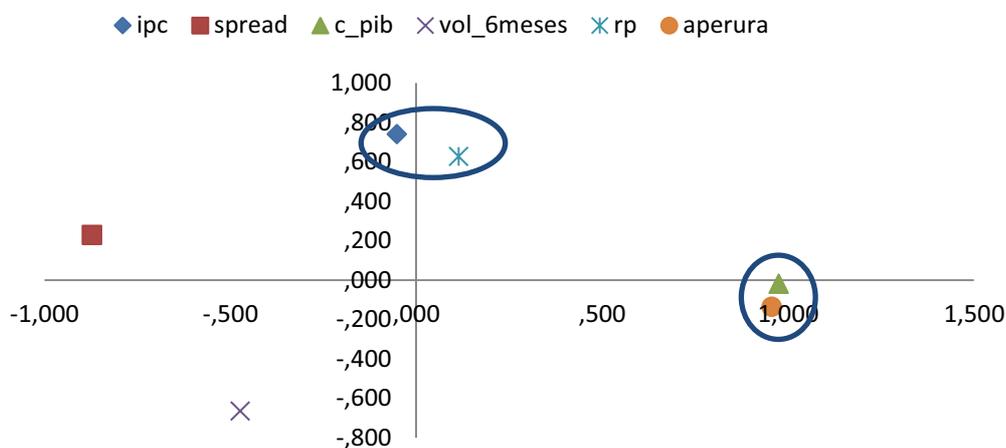
**Tabla 23: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Entorno Macroeconómico**

	Variación IPC	Spread	Crédito/PIB	Volatilidad	Apertura	EMBI
Variación IPC	1,000	0,125	-0,049	-0,311	-0,108	0,137
Spread	0,125	1,000	-0,796	0,199	-0,789	0,034
Crédito/PIB	-0,049	-0,796	1,000	-0,398	0,961	0,120
Volatilidad	-0,311	0,199	-0,398	1,000	-0,319	-0,269
Apertura	-0,108	-0,789	0,961	-0,319	1,000	0,007
EMBI	0,137	0,034	0,120	-0,269	0,007	1,000

Elaborado por: Autores

En el siguiente gráfico se puede observar la representación gráfica en dos dimensiones de la primera y segunda combinación lineal, las cuales representan el 72% de la variabilidad total en las dos dimensiones. Esto significa que la nueva metodología para el cálculo del índice tiene una muy buena proximidad con la realidad del entorno macroeconómico del país.

**Gráfico 52: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Entorno Macroeconómico**



Elaborado por: Autores

Las combinaciones lineales utilizadas en el espacio vectorial son:

$$C_1 = -0.052IPC - 0.872 Spread + 0.975 Crédito - 0.473 Volatilidad + 0.956 Apertura + 0.115 Riesgo$$

$$C_2 = 0.741IPC + 0.228 Spread - 0.019 Crédito - 0.665 Volatilidad - 0.136 Apertura + 0.627 Riesgo$$

Elaborado por: Autores

### 5.5.2. Índice de Costos Empresariales

Dentro del análisis del IEC, se tiene el estudio del Índice de Costos Empresariales. Como se mencionó hubo un cambio de variable, la elasticidad salario-productividad, reemplaza el salario corregido por productividad establecido en la metodología del BCE.

En la siguiente tabla, se presenta el cuadro comparativo de pesos entre la metodología del BCE y la nueva alternativa de ponderación. Como se observa, los nuevos pesos varían respecto a la ponderación equitativa del BCE, siendo la elasticidad salario-productividad la más alejada de la ponderación mencionada, en

9.45 puntos porcentuales. Al igual que en el IEM, los signos reflejan la influencia que tienen las variables respecto a la competitividad. Las demás variables varían alrededor de 3.61 puntos porcentuales respecto a los pesos igualitarios del BCE.

Se debe tener en cuenta que los Costos Financieros es la única variable que tiene una incidencia positiva frente a la competitividad, a pesar de ser un costo para las empresas. Esta relación se justificaría en la medida en la que la tasa de interés activa, tomada como el costo de acceso al crédito, tiende a la baja situación que incide positivamente a las empresas para el acceso a la inversión.

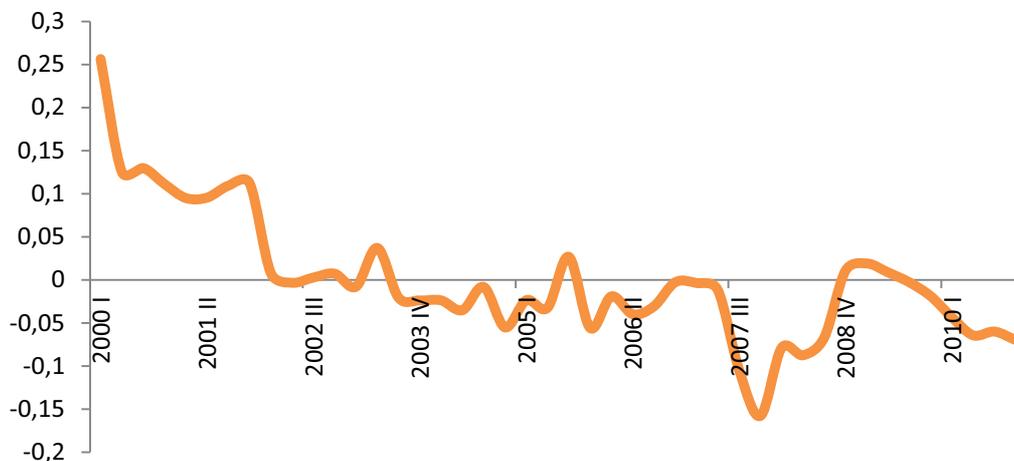
Además, las variables con mayor peso dentro de los costos empresariales, son el servicio eléctrico y el precio de los combustibles, esto es consecuente con la realidad, ya que estos insumos son utilizados en todas las empresas de los sectores productivos.

**Tabla 24: Ponderaciones de las Variables dentro del Índice de Costos Empresariales**

<b>Variables</b>	<b>Peso BCE</b>	<b>Nuevos Pesos</b>
Costo Electricidad (USD millones)	-16,67%	-20,88%
Precio Diesel USD	-16,67%	-20,33%
Precio Fuel Oil	-16,67%	-19,30%
Costos Financieros	-16,67%	-19,90%
Elasticidad salario-productividad	-16,67%	-7,22%
Precio GLP	-16,67%	-12,38%

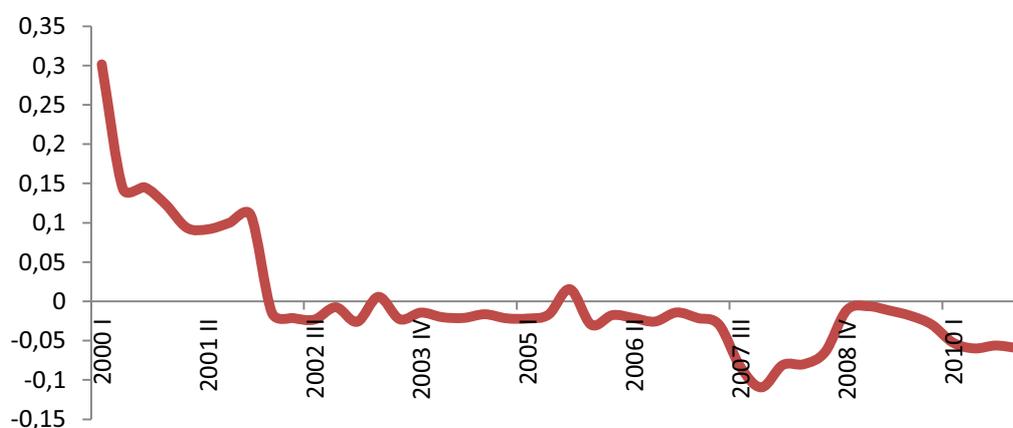
**Elaborado por:** Autores

Como se evidencia en el siguiente gráfico, y como era de esperarse, este índice tiene una evolución decreciente a lo largo del período de estudio. La tendencia decreciente, se explica en la medida en que las industrias utilizan insumos para el proceso productivo, a pesar de ser insumos subsidiados por el Estado (en algunos casos), la tendencia creciente de los costos de electricidad influyen notablemente en la tendencia de la curva. La evolución trimestral del ICE, fluctúa en un rango entre [-0,16: 0,26].

**Gráfico 53: Evolución Trimestral del ICE. Metodología del BCE.****Período 2000-2010.**

Elaborado por: Autores

La nueva curva de evolución del ICE, no presenta grandes distorsiones o variaciones en su forma frente a la calculada por el BCE. De la misma manera, mantiene una tendencia decreciente, y una fluctuación en el rango [-0.11, 0.30]. La variación porcentual promedio presentada entre los valores del índice calculado por el BCE y los del nuevo cálculo es de -0.43%.

**Gráfico 54: Evolución Trimestral del ICE. Metodología Alternativa.****Período 2000-2010.**

Elaborado por: Autores

El costo de la electricidad tiene una correlación positiva con los precios del diesel y el fuel oil, en 83.6% y 75.1% respectivamente. Esto tiene concordancia ya que ambos insumos son las fuentes principales de energía en los procesos productivos. Asimismo, es necesario enfatizar que las termoeléctricas tienen como motor principal de funcionamiento combustibles fósiles, lo cual los convierte en insumo del servicio eléctrico. Además, el precio de diesel y fuel oil tienen una correlación muy alta (96.3%), esto se debe a su baja diferencia y a que son derivados de petróleo.

El precio del Gas Licuado de Petróleo (GLS), no tiene una alta correlación con las demás variables que se incorporan en los costos empresariales, esto se debe a que no es muy utilizado en el proceso productivo de las empresas y más bien se lo comercializa hacia el consumo de los hogares.

Sin duda, los costos empresariales muestran una relación inversa con el resto de variables utilizadas, debido a que éstos no se consideran en primera instancia como costos variables en la producción y, por otra parte, influyen tanto positiva como negativamente en el funcionamiento de las industrias, en la medida que éstas pueden o no acceder al crédito en función del nivel de la tasa de interés.

La elasticidad del salario-producción, mantiene una relación positiva con las demás variables, debido a que la variación que puede existir en el costo de una unidad de trabajo adicional, no influye en gran proporción como un costo significativo para la industria. Se debe indicar que, la elasticidad (Y/W) mantiene su más alta correlación con la variable precio diesel en 24.1%.

**Tabla 25: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Costos Empresariales**

	<b>Costo Electricidad</b>	<b>Precio Diesel</b>	<b>Precio Fuel Oil</b>	<b>Precio GLP</b>	<b>Costos Financieros</b>	<b>Elasticidad <math>\Delta\%Y/\Delta\%W</math></b>
<b>Costo Electricidad</b>	1	0,836	0,751	0,532	-0,843	0,154
<b>Precio Diesel</b>	0,836	1	0,963	0,222	-0,702	0,241
<b>Precio Fuel Oil</b>	0,751	0,963	1	0,191	-0,633	0,207 .../...

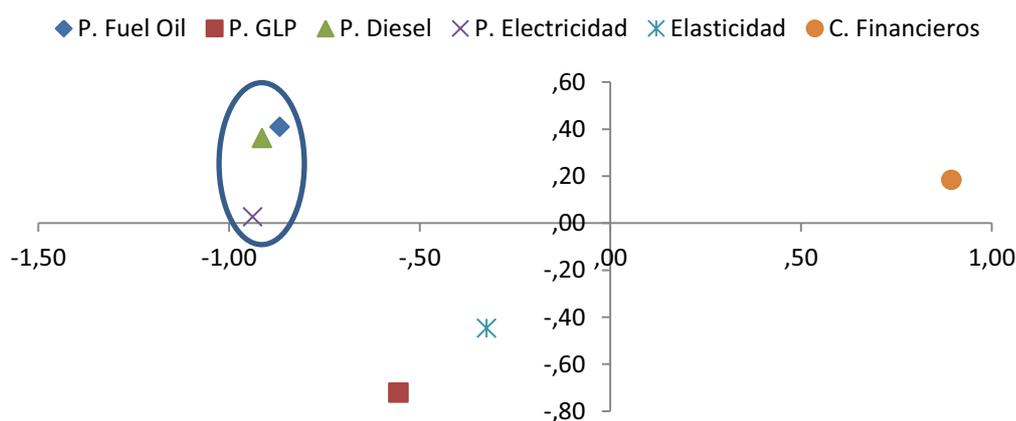
<b>Precio GLP</b>	0,532	0,222	0,191	1	-0,616	0,22
<b>Costos Financieros</b>	-0,843	-0,702	-0,633	-0,616	1	-0,225
<b>Elasticidad <math>\Delta\%Y/\Delta\%W</math></b>	0,154	0,241	0,207	0,22	-0,225	1

Elaborado por: Autores

Por su parte, las dos primeras combinaciones lineales representan el 78.9% de la variabilidad total en dos dimensiones. Como se puede observar en el siguiente gráfico, el precio del diesel y fuel oil, muestran una alta proximidad con el precio de la electricidad. Asimismo, se observan las bajas correlaciones que existen entre las demás variables, y también se evidencia, la influencia negativa de las variables excepto la de costos financieros.

Se explica la correlación negativa existente entre los costos de la electricidad y de los combustibles, con el costo del crédito; de manera que, el aumento del precio de la energía es un factor que afecta o desincentiva la inversión.

**Gráfico 55: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Costos Empresariales**



Elaborado por: Autores

Las combinaciones lineales que son utilizadas en el espacio vectorial son:

$$C_1 = -0.938 P.Electricidad - 0.914 P.Diesel - 0.867 P.Fuel Oil - 0.556 P.GLP \\ + 0.894 Costos Financieros - 0.324 Elasticidad Precio\_Prod$$

$$C_2 = 0.027 P.Electricidad + 0.362 P.Diesel + 0.409 P.Fuel Oil - 0.722 P.GLP \\ + 0.184 Costos Financieros - 0.447 Elasticidad Precio\_Prod$$

**Elaborado por:** Autores

### 5.5.3. Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica

Finalmente, el último índice que se incorpora en la construcción del IEC, se encuentra relacionada con las variables de capital humano y el factor residual en la producción, considerado como todo aquello que permite incrementar la producción.

Como ya fue mencionado, se ha tomado en cuenta como variables al Gasto en Obras Públicas/PIB y el Gasto en Educación/PIB,<sup>149</sup> las cuales, debido a la carencia de datos, reemplazan, al Gasto y Desarrollo en mantenimiento vial/PIB y IED de ONGs/PIB, respectivamente.

Al comparar la metodología empleada por el BCE y la propuesta en esta investigación, se observa una ligera variación en los pesos ponderados de las variables de densidad de líneas telefónicas con un aumento de 4.21 puntos porcentuales, también existe una disminución de -5.44 puntos porcentuales en la ponderación de los años de educación promedio de la PEA.

Es notable la significancia positiva de las variables consideradas sobre la competitividad, demostrando que las mismas tienen un efecto positivo sobre la producción.

Sin duda, la innovación tecnológica, sea esta vista desde el acceso a: comunicaciones, inversión en infraestructura, la construcción de puentes, puertos

---

<sup>149</sup> Los datos fueron obtenidos del Presupuesto General del Estado, gestionado por el Ministerio de Finanzas del Ecuador.

marítimos, aeropuertos, carreteras, etc., la inversión en educación como fuente en el progreso del capital humano bajo una óptica de universalización de la educación, vista a través de mayores niveles de educación en la población del país, propician las condiciones fundamentales y adecuadas que posibilitan mejoras en la productividad y por ende un crecimiento económico para el país.

**Tabla 26: Ponderaciones de las Variables del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica**

Variables	Pesos BCE	Nuevos Pesos
Densidad de Abonados y Líneas Activas	25%	29,2%
Obras Publicas/PIB	25%	26,1%
Educación/PIB	25%	25,1%
Años de Educación Promedio de la PEA	25%	19,6%

Elaborado por: Autores

En el siguiente gráfico, se puede observar la evolución de la serie del índice de infraestructura, el cual oscila en el rango  $[-0,117; 0,231]$ . Conjuntamente, se evidencia una tendencia constante a partir del primer trimestre del año 2005.

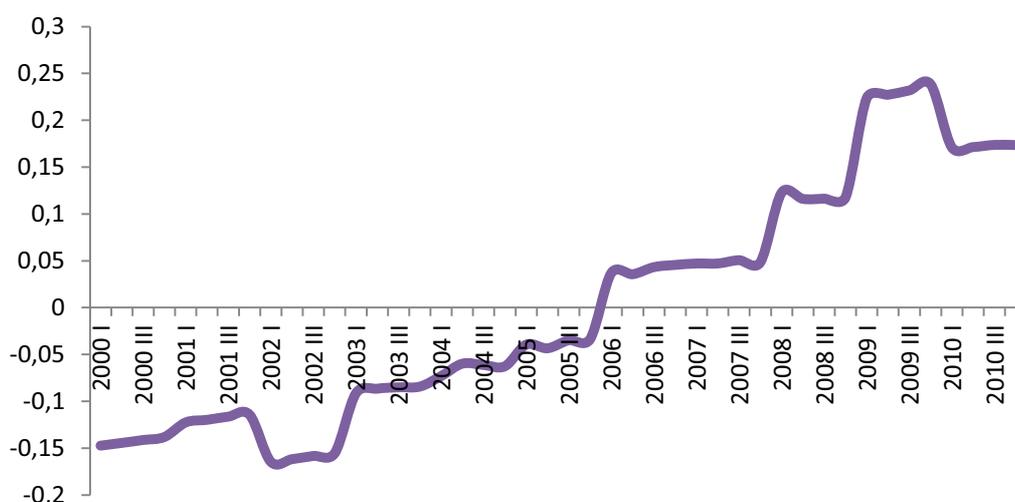
**Gráfico 56: Evolución Trimestral del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. Metodología del BCE. Período 2000-2010.**



Elaborado por: Autores

Por su parte, la forma de la evolución de la serie con la nueva metodología no presenta diferencias con la del BCE. Lo que existe es un cambio en la escala de fluctuación de la nueva serie, la cual comprende un rango entre [-0,164: 0,238].

**Gráfico 57: Evolución Trimestral del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. Metodología Alternativa. Período 2000-2010.**



Elaborado por: Autores

En primera instancia, la densidad de líneas telefónicas fijas y móviles tienen una correlación del 80.7% con el gasto en obras públicas que tiene el MTOP respecto al PIB. Asimismo, tiene una alta correlación, 77.3%, con el gasto en educación como porcentaje del PIB. Y una correlación del 62.3% con los años de educación promedio de la población económicamente activa.

Por otro lado, el gasto en obras públicas/PIB tiene una correlación del 64.8% con el gasto de educación. Este nivel aceptable de correlación se debe a que dentro de la inversión que se realiza, está la construcción de centros educativos, lo cual es un aporte significativo en la formación del capital humano.

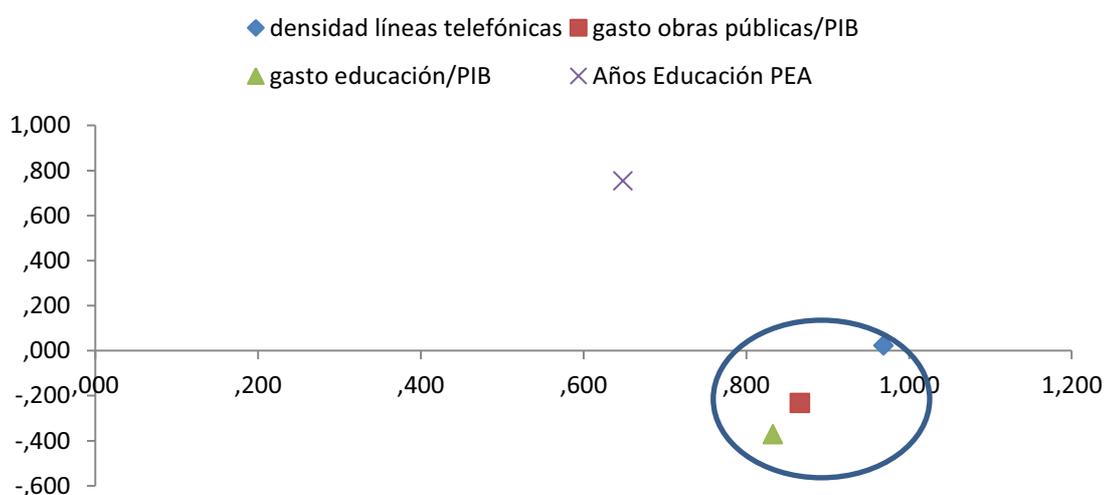
**Tabla 27: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica.**

	Densidad líneas telefónicas	Gasto Obras/PIB	Gasto Educación/PIB	Años Educación PEA
Densidad líneas telefónicas	1	0,807	0,773	0,623
Gasto Obras/PIB	0,807	1	0,648	0,37
Gasto Educación/PIB	0,773	0,648	1	0,295
Años Educación PEA	0,623	0,37	0,295	1

Elaborado por: Autores

Las correlaciones presentadas se evidencian de mejor manera en la primera y segunda combinación lineal, las cuales tienen una representación del 89.04% de la variabilidad total representada en el espacio vectorial. Las variables de densidad de líneas telefónicas fijas y móviles, gasto en obras públicas y gasto en educación, se encuentran agrupadas de manera cercana, mientras que los años de educación, se encuentra un poco distante de las anteriores variables. Cabe señalar, que el tiempo promedio de educación de la PEA, depende tanto del gasto en educación y como de infraestructura.

**Gráfico 58: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica.**



Elaborado por: Autores

Las combinaciones lineales para formar el espacio vectorial son:

$$C_1 = 0.969 \text{ Densidad líneas} + 0.866 \frac{\text{GastoObrasPúblicas}}{\text{PIB}} + 0.833 \frac{\text{GastoEducación}}{\text{PIB}} + 0.649 \text{ Años Educación PEA}$$

$$C_2 = 0.023 \text{ Densidad líneas} - 0.232 \frac{\text{GastoObrasPúblicas}}{\text{PIB}} - 0.372 \frac{\text{GastoEducación}}{\text{PIB}} + 0.753 \text{ Años Educación PEA}$$

**Elaborado por:** Autores

#### 5.5.4. Índice de Entorno Competitivo

Una vez analizados individualmente los Índices de Entorno Macroeconómico, Costos Empresariales e Infraestructura Física, Humana y Tecnológica, se da paso al cálculo el Índice de Entorno Competitivo, el cual incorpora los tres índices antes mencionados.

Los pesos de los índices, tienen distinta ponderación a la equitativa utilizada por el BCE. El índice de mayor peso, 35.9%, lo tiene el Índice de Entorno Macroeconómico, seguido del índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica, 35.4%. Ambos tienen una influencia positiva sobre la variable competitividad. Es decir, el ambiente económico, financiero y político influye notablemente sobre el aparato productivo del país.

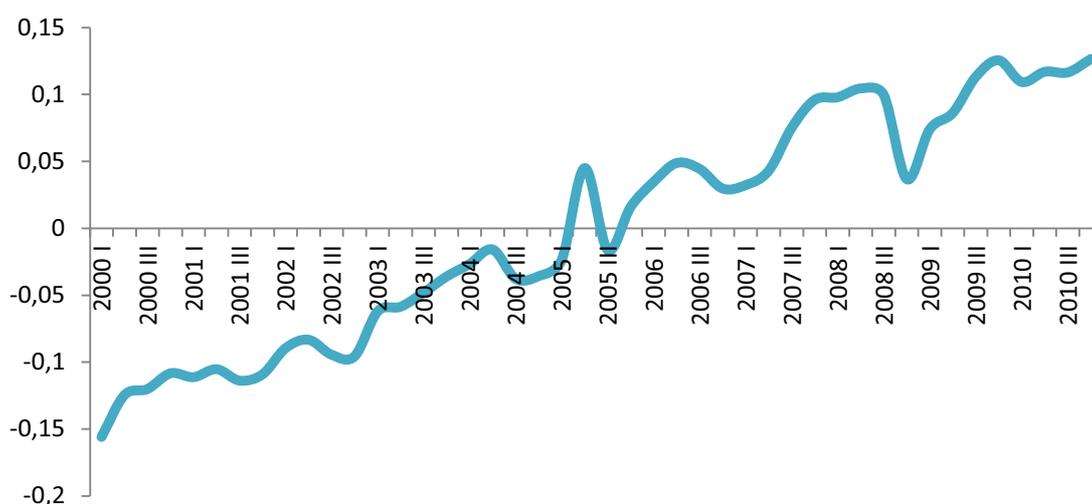
El índice de Costos Empresariales tiene una representatividad alta, a pesar de ser la más baja en valores de los tres índices, -28.7%. El signo negativo significa que los costos influyen negativamente, y tal como lo menciona la teoría microeconómica del productor, los costos de la empresa es un factor que influye negativamente en la producción.

**Tabla 28: Ponderaciones de las Variables del Índice de Entorno Competitivo**

<b>Variables</b>	<b>Pesos BCE</b>	<b>Nuevos Pesos</b>
Entorno Macroeconómico	33,33%	35,94%
Costos Empresariales	-33,33%	-28,71%
Infraestructura	33,33%	35,35%

Elaborado por: Autores

El peso ponderado del Índice de Entorno Macroeconómico es el de mayor influencia sobre el IEC. Por tanto, la forma creciente de la serie tiene cierta similitud con la del Índice de Entorno Macroeconómico y el Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica.

**Gráfico 59: Evolución Trimestral del Índice de Entorno Competitivo. Metodología BCE. Período 2000 I-2005 I.**

Elaborado por: Autores

Debido a que existe un cambio en la metodología del cálculo del IPC en el primer trimestre del año 2005, se presenta la evolución de la serie en dos períodos. El primer período 2000 – Primer trimestre 2005, y el segundo período Segundo trimestre 2005 – 2010.

La tendencia negativa de la curva se explica por la influencia de las variables: IPC, Spread financiero, Volatilidad de las tasas de interés y Riesgo País. Esto pone en evidencia que la competitividad en el Ecuador es muy sensible

respecto a las variables mencionadas. Además, se puede observar la influencia que tiene el Estado como ente regulador y normativo en el ámbito económico, financiero y político. El crecimiento que se observa al final del período, se explica por una disminución de la inflación cercana a los 230 puntos.

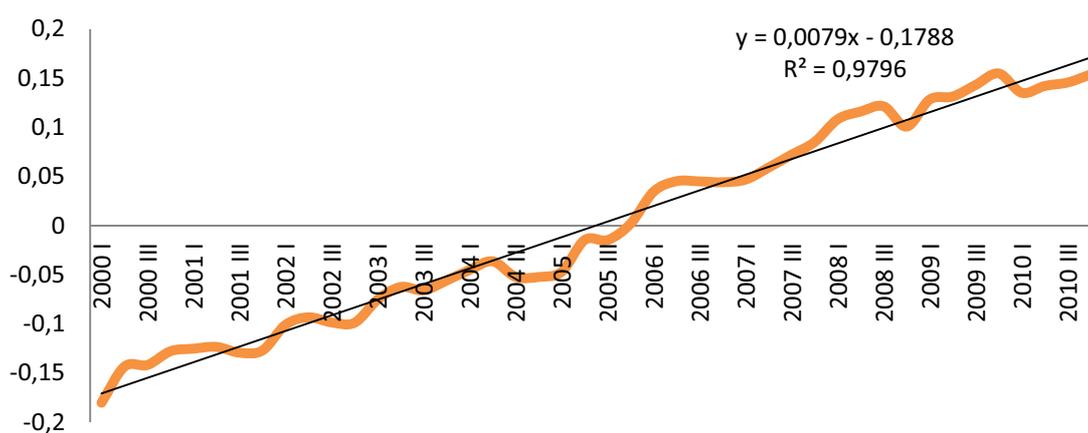
Por otro lado, en el segundo período de análisis, se tiene que el IEC tiene una tendencia creciente, excepto a finales del año 2008 y primer semestre del 2009, esto se debe por la razón antes mencionada. (Ver subcapítulo 5.3.1)

Con nueva alternativa de cálculo de pesos ponderados, se puede dilucidar de mejor manera el comportamiento de la curva de Entorno Competitivo, ya que presenta un crecimiento constante.

Además, se puede observar que la nueva metodología de cálculo presenta una tendencia lineal, donde el coeficiente de correlación  $R^2$  es cercano a 1, lo que significa que las variables del modelo explican en un 97,96% la competitividad en el Ecuador.

### Gráfico 60: Evolución Trimestral del Índice de Entorno Competitivo.

#### Metodología Alternativa. Período 2005 II-2010 IV.



Elaborado por: Autores

El Entorno Macroeconómico tiene una correlación negativa del -58,9% respecto a los Costos Empresariales y, a su vez, tiene una correlación positiva del

94,8% frente a la Infraestructura Física, Humana y Tecnológica. Las relaciones positivas de estos dos índices tienen sentido, ya que ambos permiten el desempeño y crecimiento de los sectores productivos del país. A pesar que los costos empresariales sean la adquisición de los insumos productivos, afectan negativamente a la competitividad en la medida en que éstos se encuentren influenciados por las variaciones en sus precios.

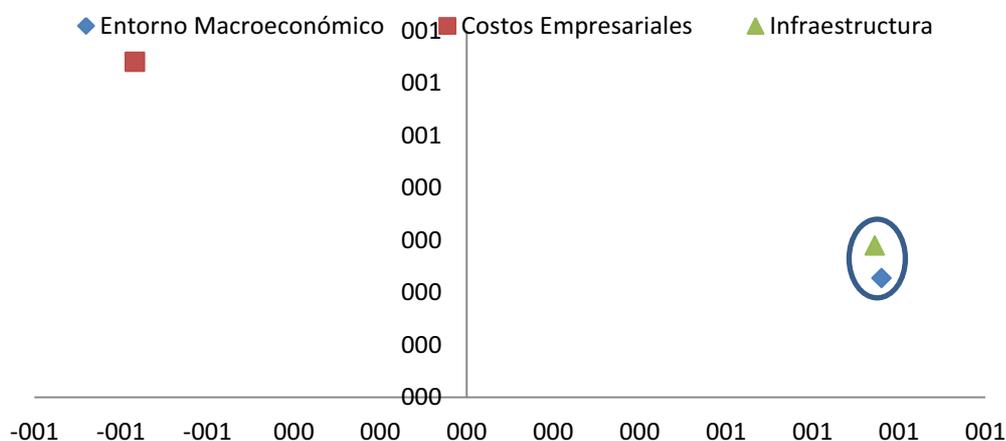
**Tabla 29: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Entorno Macroeconómico**

	<b>Entorno Macroeconómico</b>	<b>Costos Empresariales</b>	<b>Infraestructura</b>
<b>Entorno Macroeconómico</b>	1	-0.589	0.948
<b>Costos Empresariales</b>	-0.589	1	-0.541
<b>Infraestructura</b>	0.948	-0.541	1

Elaborado por: Autores

Dichas correlaciones se evidencian en la gráfica de las primeras combinaciones lineales, las cuales describen un 98,34% de la variabilidad total en el espacio vectorial. Las variables seleccionadas para la construcción de los índices, describen bastante bien la realidad, ya que reflejan el comportamiento del entorno competitivo del país.

**Gráfico 61: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice Entorno Competitivo.**



Elaborado por: Autores

Las combinaciones lineales utilizadas para la anterior representación son:

$$C_1 = 0.960 \text{ Entorno Macroeconómico} - 0.767 \text{ Costos Empresariales} \\ + 0.945 \text{ Infraestructura}$$

$$C_2 = 0.227 \text{ Entorno Macroeconómico} + 0.641 \text{ Costos Empresariales} \\ + 0.290 \text{ Infraestructura}$$

**Elaborado por:** Autores

### 5.5.5. Índice de Esfuerzo Empresarial

El IEE incorpora las variables como la importación de bienes de capital, de equipos de telecomunicaciones, de equipos de computación y transferencias de regalías y licencias.

La importación de bienes de capital/PIB sobrepasa en 6.56 puntos porcentuales a la ponderación establecida por el BCE. En contraparte existe una reducción significativa en la ponderación obtenida mediante esta investigación en comparación con la metodología del BCE, las transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB presentan una reducción en -14.99 puntos porcentuales. A pesar de ser un insumo de producción intangible, que vuelve más eficientes los procesos, tiempos de entrega, servicios y mejores productos finales, no tienen mayor relevancia frente a los bienes de capital que posibilitan el proceso productivo propiamente dicho. Por ejemplo, puede existir mayor producción de sardinas en conservas, si se importa más maquinaria de planta que procesen mayor cantidad de sardinas a que se pague por una patente de un nuevo proceso en gestión productiva (Taco Bell).

Con respecto a las otras dos variables, Importaciones de equipos telecomunicaciones/PIB e Importaciones de equipos de computación/PIB, presentaron un aumento promedio de 4.21 puntos porcentuales en relación con la metodología contrastada.

**Tabla 30: Ponderaciones de las Variables del Índice de Esfuerzo Empresarial**

<b>Variables</b>	<b>Pesos BCE</b>	<b>Nuevos Pesos</b>
Importaciones de bienes de capital/PIB	25,00%	31,56%
Transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB	25,00%	10,01%
Importaciones de equipos telecomunicaciones/PIB	25,00%	28,52%
Importaciones equipos de computación/PIB	25,00%	29,91%

**Elaborado por:** Autores

En el siguiente gráfico se tiene la evolución de la curva del Índice de Esfuerzo Empresarial (Metodología BCE). Los valores de ésta serie fluctúan dentro del rango comprendido entre [-0.15, 0.33].

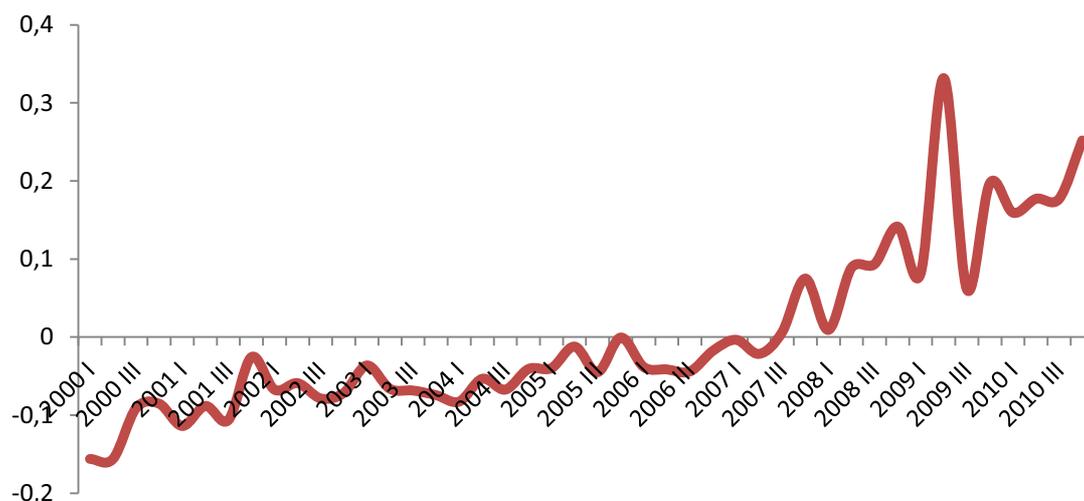
Además, se aprecia un constante crecimiento de los valores del índice en el período comprendido desde el primer trimestre del año 2000 hasta el tercer trimestre del año 2007, pero varía en una escala negativa. A partir del cuarto trimestre del año 2007, la curva toma valores positivos. Para inicios del año 2009 se produce un pico en la evolución de la serie, esto se debe principalmente a la crisis económica que comenzó en el año 2008, los precios de los insumos productivos se incrementaron.

Tal como lo mencionan, *“en enero de 2008, el precio del petróleo superó los US\$100/barril por primera vez en su historia, y alcanzó los US\$147/barril en julio debido a fenómenos especulativos de alta volatilidad que condujeron a un fuerte descenso durante el mes de agosto. Otro tanto sucedió con uno de los principales metales industriales, el cobre, que venía experimentando un vertiginoso aumento en su cotización desde 2003, principalmente por la cada vez mayor demanda de las nuevas potencias emergentes, como China e India, sumada a otros factores como inventarios decrecientes y conflictividad laboral en las minas cupríferas de Chile, el primer país exportador a nivel mundial del mineral. En enero de 2008, la cotización del cobre en la London Metal Exchange (Bolsa de Metales de Londres) superó por primera vez en su historia los US\$ 8000 la tonelada. A*

*principios del mes de julio alcanzó US\$ 8940 la tonelada, récord absoluto desde que se tienen registros de su cotización en la LME, a partir de 1979. Este valor a niveles históricos fue un 272,5% mayor que el antiguo récord absoluto de US\$ 3280 la tonelada registrado el 24 de enero de 1989”*<sup>150</sup>

Por tal razón los precios de las importaciones de bienes de capital, de equipos de computación y de telecomunicaciones conducen a que se presente esta irregularidad, cayendo para el tercer trimestre del año 2009 y creciendo hasta el cuarto trimestre del año 2010.

**Gráfico 62: Evolución Trimestral del Índice de Esfuerzo Empresarial.  
Metodología BCE. Período 2000-2010.**

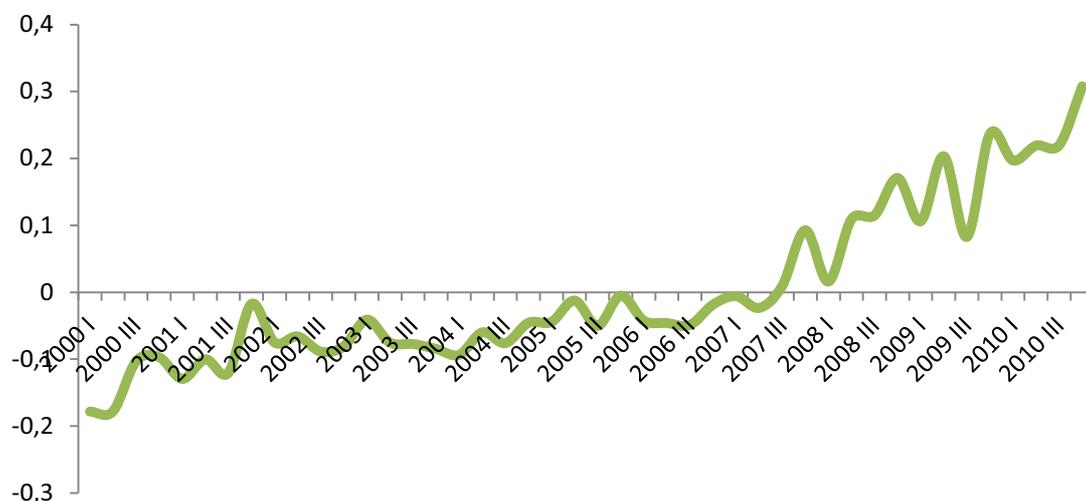


Elaborado por: Autores

La nueva serie fluctúa en el rango de [-0.178, 0.307]. De igual forma que en el gráfico anterior, se puede apreciar en el siguiente gráfico el repunte de la serie a finales del año 2007 hacia principios del año 2010. .

<sup>150</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis\\_economica\\_de\\_2008-2011](http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_economica_de_2008-2011)

**Gráfico 63: Evolución Trimestral del Índice de Índice de Esfuerzo Empresarial.  
Metodología Alternativa. Período 2000-2010.**



Elaborado por: Autores

Las correlaciones de mayor relevancia la tienen las importaciones de bienes de capital, 63.1%, respecto a la importación de equipos de telecomunicaciones. De igual manera, esta variable tiene una correlación positiva con las importaciones de equipos de computación. Esto se explica debido a que en la composición de las importaciones de bienes de capital, tanto equipos para telecomunicaciones como equipos computacionales forman parte de este rubro, siendo las más relevantes las importaciones en telecomunicaciones.

Como era de esperarse, las transferencias por regalías y licencias tienen una baja correlación debido a que éstas corresponden al pago por transferencias al exterior, la cual refleja el esfuerzo de las empresas por adaptar nuevas prácticas, procedimientos o tecnologías que se han desarrollado en otros países. A pesar de ser un indicador de inserción empresarial extranjera, no influye de manera significativa en el proceso productivo industrial del país.

Además, es importante señalar que la correlación del 50.9%, entre las importaciones de equipos de computación y equipos de telecomunicaciones, da cuenta que las empresas tienen un alto desempeño en el área de

comunicaciones. Es decir, las empresas y la innovación tecnológica en TIC's,<sup>151</sup> es un buen síntoma en la reducción de costos empresariales ya que no es necesario estar en un país determinado para poder efectuar un pago o transferencia, sino que a través de las redes informáticas se pueden realizar pagos, los cuales implican procesos más eficientes y como se indicó, reducción de costos para las empresas.

**Tabla 31: Matriz de Correlaciones del Índice modificado de Esfuerzo Empresarial.**

	Importaciones de bienes de capital/PIB	Transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB	Importación equipos telecomunicación/PIB	Importación de equipos de computación/PIB
Importaciones de bienes de capital/PIB	1	0.233	0.631	0.562
Transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB	0.233	1	0.085	0.068
Importación equipos telecomunicación/PIB	0.631	0.085	1	0.509
Importación de equipos de computación/PIB	0.562	0.068	0.509	1

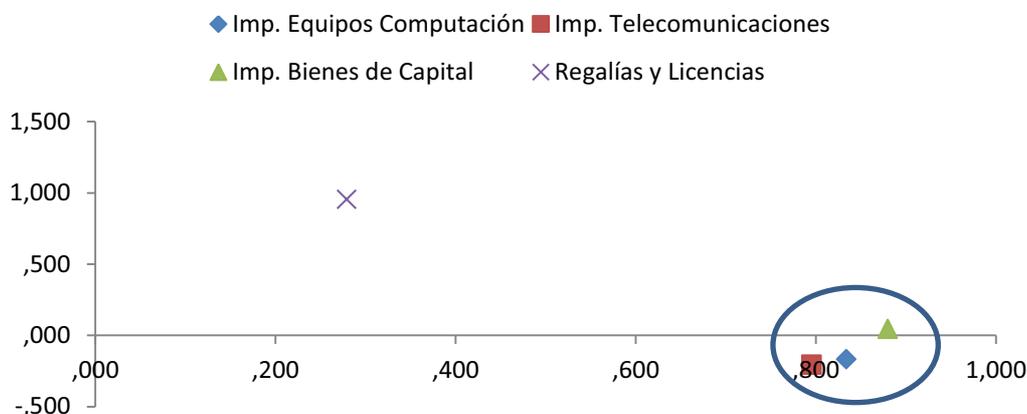
Elaborado por: Autores

Lo analizado con los valores de correlaciones es demostrado a través de la representación gráfica de la primera y segunda componente principal, las cuales representan el 80% de la variabilidad total representada en el espacio vectorial.

Como se evidencia, la importación de bienes de capital (telecomunicaciones y equipos de computación), se encuentran agrupados. Mientras que las transferencias por regalías y licencias se encuentra apartada de las demás variables.

<sup>151</sup> Las tecnologías de la comunicación (TIC), se encargan del estudio, desarrollo, implementación, almacenamiento y distribución de la información mediante la utilización de hardware y software como medio de sistema informático. Las tecnologías de la información y la comunicación son una parte de las tecnologías emergentes que habitualmente suelen identificarse con las siglas TIC y que hacen referencia a la utilización de medios informáticos para almacenar, procesar y difundir todo tipo de información o procesos de formación educativa, empresarial, etc.

**Gráfico 64: Primera y Segunda Combinación Lineal de las variables del Índice de Esfuerzo Empresarial**



Elaborado por: Autores

Las combinaciones lineales para el gráfico anterior son:

$$C_1 = 0.880 \frac{\text{Importación Bienes Capital}}{\text{PIB}} + 0.834 \frac{\text{Importación Equipos Computación}}{\text{PIB}} + 0.795 \frac{\text{Importación Equipos Telecomunicaciones}}{\text{PIB}} + 0.279 \frac{\text{Transferecias Regalias y Licencias}}{\text{PIB}}$$

$$C_2 = 0.044 \frac{\text{Importación Bienes Capital}}{\text{PIB}} - 0.168 \frac{\text{Importación Equipos Computación}}{\text{PIB}} - 0.207 \frac{\text{Importación Equipos Telecomunicaciones}}{\text{PIB}} + 0.953 \frac{\text{Transferecias Regalias y Licencias}}{\text{PIB}}$$

Elaborado por: Autores

En suma, del análisis realizado en esta primera parte de los índices de competitividad y desarrollo empresarial en el Ecuador, se desprende “el valor de cada variable incluida en estos indicadores, representa el promedio para toda la economía, de un factor que se considera afecta la competitividad, y por lo tanto el

*resultado final de cada índice también representa un promedio para toda la economía, de la evolución de los factores que afectan a la competitividad”<sup>152</sup>.*

---

<sup>152</sup> Banco Central del Ecuador: “Boletín de Competitividad No. 19”. Quito, IV Trimestre del 2006.

## CAPITULO VI

### 6. PROPUESTAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

#### 6.1. Introducción

Finalmente en este capítulo, se presentan las políticas públicas que posibilitarían, reducir la informalidad a través del apoyo al sector moderno generando una mayor competitividad en las ramas de actividad de la economía ecuatoriana.

Como se mencionó al principio del estudio, es necesario que existan políticas públicas que coadyuven al crecimiento del sector formal con la finalidad de incorporar el sector tradicional al moderno.

Sin embargo, enunciar políticas conlleva un proceso bastante minucioso ya que para el establecimiento de una política es necesario plantear metas, objetivos, programas y proyectos que influyan a la consecución de la política a implementar. Es por tal motivo, que las propuestas planteadas a continuación están en función de las variables y sectores que intervienen en el ámbito económico y financiero del país.

Es así, que la primera política busca una mejora en el nivel de competitividad de las empresas, que en base a la teoría lewisiana, deberá expandir el sector moderno y, lo que a su vez, propenderá a la incorporación de los entes económicos del sector tradicional hacia el moderno.

## 6.2. Primera Propuesta de Política Pública

La primera propuesta se basa en el estudio del Índice de Entorno Macroeconómico, contrastado con la metodología implementada por el Banco Central del Ecuador, y las variables que la conforman.

De acuerdo a la Tabla 25 y 27, en la cual se presentan los resultados del estudio de competitividad y esfuerzo empresarial, se tiene que:

Variables	Pesos BCE	Nuevos Pesos
Entorno Macroeconómico	33,33%	35,94%
Costos Empresariales	-33,33%	-28,71%
Infraestructura	33,33%	35,35%

Variables	Pesos BCE	Nuevos Pesos
Importaciones de bienes de capital/PIB	25,00%	31,56%
Transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB	25,00%	10,01%
Importaciones de equipos telecomunicaciones/PIB	25,00%	28,52%
Importaciones equipos de computación/PIB	25,00%	29,91%

Basándose en los cálculos realizados en el capítulo 5, y especialmente, la nueva alternativa metodológica de pesos ponderados, del “Índice de Entorno Competitivo” y del “Índice de Esfuerzo Empresarial”, se puede emitir políticas públicas enfocadas directamente al fortalecimiento del sector moderno de la economía (sector capitalista).

Entonces, como primer paso se tiene:

1. El peso ponderado que tiene el IEM dentro del IEC, es de 35.94%, teniendo en cuenta dicha proporción, una política enfocada al fortalecimiento del ambiente macroeconómico, parte de **la disminución de la tasa de interés activa referencial**, lo cual desemboca en la

**reducción del Spread Financiero.** Todo esto siempre y cuando la tasa de interés activa, se mantenga superior a la tasa de inflación.

La correlación existente que tiene el **Spread Financiero** entre el porcentaje de **Crédito** respecto al PIB, y el porcentaje de **Apertura Comercial** con respecto al PIB, son de -76.6% y -78.9%, respectivamente. Es decir, mantienen una relación inversamente proporcional.

A partir de este hecho, una reducción del **Spread Financiero**, a través de la disminución de la tasa de interés activa (o a su vez, un aumento de la tasa de interés pasiva), generará un **aumento de la Inversión o el Crédito Privado** en porcentaje del PIB, además de un **incremento en el saldo de Balanza Comercial**, ligado al crecimiento de la **Apertura Comercial**.

De acuerdo a la regla de Taylor,<sup>153</sup> las autoridades deben proponer como política monetaria el **incremento de la tasa de interés nominal** para generar un **aumento de la tasa de interés real y así reducir la demanda agregada**. Esta política, es aplicable cuando un país fija metas, tanto en la producción (PIB) como en los niveles de inflación, y éstas rebasan las metas fijadas. Caso contrario, si la producción y la inflación no alcanzan las metas establecidas, se tiene que **disminuir la tasa de interés nominal** para que, a su vez, **baje la tasa de interés real, aumente la demanda agregada y por ende el consumo**.

Por lo tanto, la tasa de interés nominal de corto plazo debería ser una función creciente de la tasa de inflación y de la producción real para las metas fijadas en ambas variables.

En definitiva, ***por cada unidad disminuida del Spread, existirá un aumento en 0.766 y 0.789 unidades de crédito y apertura comercial, las mismas que con su respectivo peso ponderado, le darán un incremento porcentual al IEM*** de:

---

<sup>153</sup> John Brian Taylor : nacido el 08 de diciembre 1946 en Yonkers, Nueva York , obtuvo su AB de la Universidad de Princeton en 1968 y doctorado en economía en la Universidad de Stanford en 1973.

**Tabla 32: Cuadro Resumen del Efecto de la Disminución de la Spread Financiero.**

<b>VARIABLES IEM</b>	<b>Variación</b>	<b>Pesos</b>	<b>Variación*Peso (unidades)</b>
Variación IPC	-0,125	-1,52%	0,002
Spread	-1	-25,34%	0,253
Crédito/PIB	0,766	28,31%	0,217
Volatilidad tasa de interés	-0,199	-13,74%	0,027
Apertura Comercial	0,789	27,77%	0,219
Riesgo País	0,03	-3,33%	-0,001
		<b>Suma</b>	<b>0,718</b>

Elaborado por: Autores

La siguiente política debe estar encaminada hacia el Índice de Costos Empresariales.

2. Si se observa la ponderación del ICE dentro del IEC, -28.71%, la siguiente propuesta de política pública se encuentra enfocada hacia la reducción de los costos de producción.

Teniendo en cuenta las ponderaciones de las variables que componen el IEC, las variables con mayor incidencia son: el costo de la electricidad con una ponderación de -20.88% y el precio del diesel con -20.33%.

Una posible política pública, basada en lo anterior, estaría enfocada en la reducción del costo de la electricidad para el sector comercial e industrial.

Existen dos opciones para la consecución de esta política. La primera, desde el lado de los **subsidijs a los sectores productivos modernos** y la segunda alternativa, **reduciendo la tarifa del servicio eléctrico** mediante la **creación y funcionamiento de nuevas centrales hidroeléctricas**, debido a su aporte en la creación de energía limpia y renovable; caso contrario, si se crea plantas de generación termo eléctricas, aumentará la demanda de combustibles fósiles, es decir aumentos del diesel, fuel oil, glp, etc., sin tomar en cuenta el daño ambiental que generan este tipo de combustibles.

En la siguiente tabla se puede observar los niveles de contaminación que tienen las termoeléctricas, en base del tipo de combustible que utilizan para su funcionamiento.

**Tabla 33: Niveles de Emisión de CO<sub>2</sub> por Tipo de Combustible.**<sup>154</sup>

Combustible	Emisión de CO <sub>2</sub> kg/kWh
Gas natural	0,44
Fuelóleo	0,71
Biomasa (leña, madera)	0,82
Carbón	1,45

Existen varios proyectos emblemáticos en el país, para los cuales el actual gobierno ha buscado financiamiento con la finalidad de ponerlos en marcha, que pretenden abastecer la demanda energética interna y suplantar a los combustibles fósiles dentro del consumo doméstico, comercial e industrial.

**Tabla 34: Proyectos Hidroeléctricos Emblemáticos.**

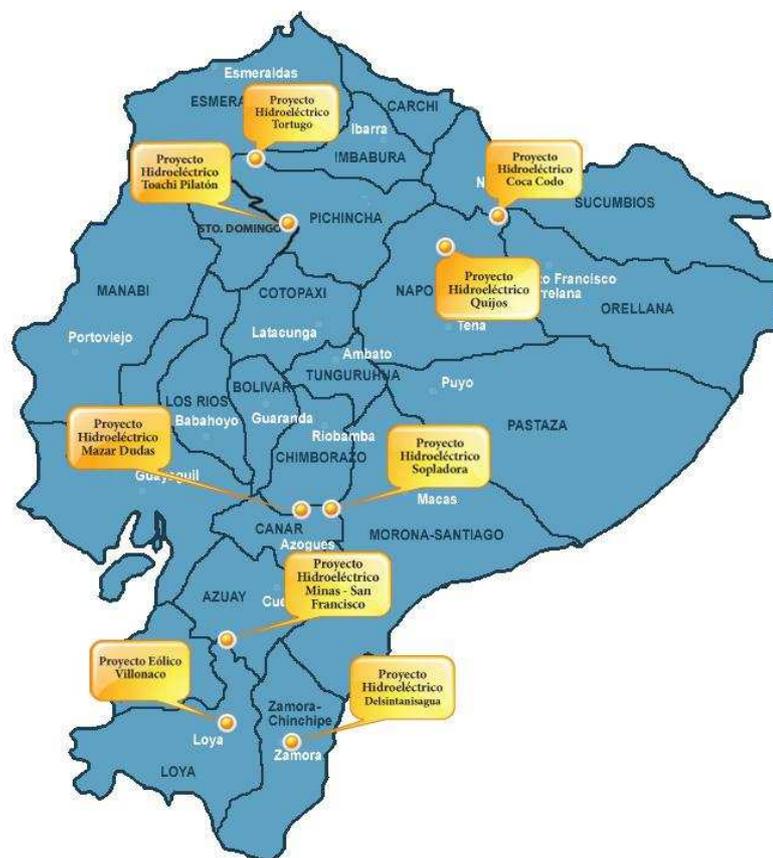
Proyectos Emblemáticos	Generación Anual GWh/año.	Presupuesto (millones USD)
Coca Codo Sinclair	8.631	2.45,00
Sopladora	2.800	685,70
Minas San Francisco	1.321	501,50
Toachi Pilatón	1.120	593,00
Delsitanisagua	906	215,80
Manduriacu - Guayllabamba	356	135,70
Quijos	355	110,80
Mazar Dudas	125	45,50
<b>Total</b>	<b>15.614</b>	<b>4.533,00</b>

**Fuente:** Ministerio de Electricidad y Energía Renovable del Ecuador

**Elaborado por:** Autores

<sup>154</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Central\\_termoel%C3%A9ctrica](http://es.wikipedia.org/wiki/Central_termoel%C3%A9ctrica)

**Ilustración 8: Mapa, ubicación geográfica de los  
Proyectos Hidroeléctricos Emblemáticos**



**Fuente:** Ministerio de Electricidad y Energía Renovable del Ecuador

Según las correlaciones obtenidas, entre el costo de la electricidad y el precio del diesel, el precio del fuel oil y el precio del GLP, éstas son del 83.6%, 75.1% y 53.2%, respectivamente; Cabe recalcar que existe una correlación inversa con los costos financieros del -84.3%.

El impacto por cada unidad de tarifa eléctrica disminuida, desembocará en una disminución de los Costos Empresariales, que se resume en la siguiente tabla:

**Tabla 35: Cuadro Resumen del Efecto de la Disminución de la Tarifa de Servicio Eléctrico.**

VARIABLES	Variación	Pesos	Variación*Peso
Costo Electricidad (USD millones)	-1	-20,88%	0,209
Precio Diesel USD	-0,836	-20,33%	0,170
Precio Fuel Oil	-0,751	-19,30%	0,145
Costos Financieros	0,843	19,90%	0,168
Elasticidad salario-productividad	-0,154	-7,22%	0,011
Precio GLP	-0,532	-12,38%	0,066
		<b>Suma</b>	<b>0,768</b>

Elaborado por: Autores

Finalmente, dentro de las propuestas de políticas públicas enfocadas a la IEC, se presenta la siguiente idea:

3. La tercera propuesta se basa en el aporte de la infraestructura física, humana y tecnológica que toda rama productiva necesita para generar bienes y servicios, mayor nivel de empleo y desarrollo social. El aporte ponderado de este índice al Entorno Competitivo es del 34,09%

El cálculo de este índice, como ya se explicó, fue basado en la densidad de líneas telefónicas y fijas por cada cien abonados, en el gasto en obras públicas como porcentaje del PIB, en el gasto en educación como porcentaje del PIB y en los años de capacitación de la PEA. Cabe indicar, que la de mayor peso es la densidad de líneas telefónicas, con un 28,80%.

Entonces, un camino para el crecimiento económico, es **hacer más accesible al público la adquisición de equipos de telecomunicación móviles, especialmente teléfonos celulares.**

*“La comunicación inalámbrica es la tecnología de comunicación que más rápidamente se ha difundido a lo largo de la historia. En 1991 la telefonía móvil tenía unos 16 millones de abonados repartidos por el mundo. A finales de 2009 estamos aproximándonos al hito de los 4.000*

*millones de abonados con una población mundial de 6.700 millones. Aun siendo muy conservadores, podemos estimar que unas dos terceras partes de la población del planeta tienen acceso a una red de comunicación inalámbrica”<sup>155</sup>.*

Un claro ejemplo de esta relación entre tecnología y desarrollo económico, es el caso de África Subsahariana<sup>156</sup>, en el cual la telefonía móvil mejora la economía en los siguientes puntos:

- a. Los teléfonos móviles pueden mejorar el acceso y uso de la información, reduciendo así los costes de búsqueda, mejorar la coordinación entre agentes y aumentar la eficiencia del mercado.
- b. El incremento de la comunicación, mejorar la eficiencia de las empresas productivas, por lo que les permite manejar mejor sus cadenas de suministros.
- c. Los teléfonos móviles permitirían crear nuevos puestos de trabajo para hacer frente a la demanda de servicios relacionados con los mismos, proporcionando así ganancias, la generación de oportunidades en las zonas rurales y urbanas.
- d. El móvil puede facilitar la comunicación entre las redes sociales en respuesta a las crisis, lo que reduce en los hogares exposición al riesgo.
- e. La aplicación de proyectos concernientes en telefonía móvil también conocidos como como "m-desarrollo" tienen el potencial para facilitar la entrega de recursos financieros, agrícolas, servicios sanitarios y educativos.

Existe una amplia evidencia empírica que el uso de las Tecnologías en Información y Comunicación, TICs, han sido **un factor determinante para el desarrollo económico y social de un país o región**, evidencia basada en

---

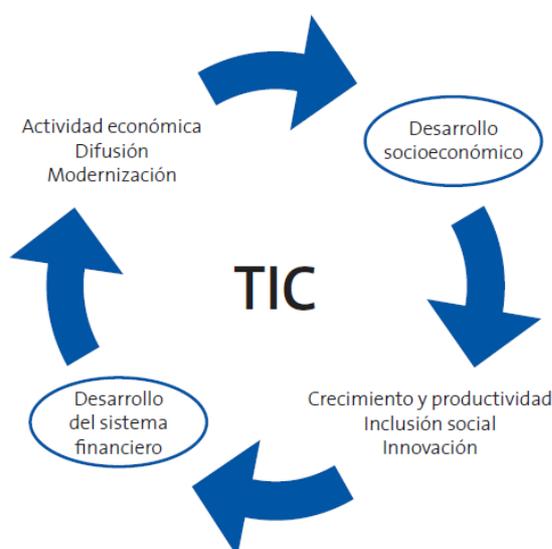
<sup>155</sup> FERNÁNDEZ M, GALPERÍN H, CASTELLS M. “Comunicación Móvil y Desarrollo Económico y Social en América Latina”, Fundación Telefónica 2011.

<sup>156</sup> Jenny C. Aker and Isaac M. Mbiti, “Mobile Phones and Economic Development in Africa”, Forthcoming, Journal of Economic Perspectives

trabajos y estudios académicos, que muestran, sin ningún lugar a dudas, cuán significativa es la aportación de las TIC al crecimiento del PIB y de la productividad en los países desarrollados desde mediados de los años noventa.<sup>157</sup>

Además, la implementación de las TICs ha sido un factor determinante en el proceso de bancarización alrededor del mundo. Es así, que mediante la acción redistribuidora del excedente por parte de los bancos, sumado a la implementación de las TICs, generan un **“círculo virtuoso”** entre éstas, el sistema financiero y el bienestar económico y social.

**Ilustración 9: Círculo Virtuoso de las TIC's y el Desarrollo Económico.**



**Fuente:** Fundación Telefónica, Banco Interamericano de Desarrollo. 2009

A continuación se pone en evidencia el análisis realizado, el cual recoge como denominador común tres vías de impacto, derivado del uso eficiente de las TIC en una economía, sobre su productividad y renta per cápita:

- a. La productividad del propio sector TIC.
- b. El impacto de una mayor inversión TIC por trabajador.

<sup>157</sup>ONTIVEROS E., MARTÍN A., FERNÁNDEZ S., RODRÍGUEZ I., LÓPEZ V., “Desarrollo Telefonía Móvil y Desarrollo Financiero en América Latina” Fundación Telefónica 2009

- c. La Productividad Total de los Factores (PTF) o progreso tecnológico sobre toda la economía por el efecto de difusión e implantación de las TIC.

Por otro lado, la evidencia empírica del impacto de las TIC y el desarrollo financiero en el crecimiento económico en América Latina, se evidencia en los siguientes puntos:

Por el lado del desarrollo financiero:

- Según el estudio de Honohan (2007)<sup>158</sup>, un incremento del 10% en el acceso a servicios financieros reduce en 0,6 puntos el coeficiente Gini de desigualdad.
- Aumentar un 10% la ratio de crédito concedido al sector privado sobre PIB redundaría en una reducción de la pobreza de entre el 2,5% y el 3% - Honohan (2004)<sup>159</sup>.
- Un incremento del 1% en el crédito privado reduce la desigualdad (coeficiente de Gini) un 0,3% - Clarke, Xu & Fou (2002).<sup>160</sup>
- Por cada incremento de un 1% en la atención bancaria a zonas rurales, se reduce la pobreza en un 0,34% y se incrementa la producción en un 0,55% por la diversificación de cultivos - Burgess & Pande (2003).<sup>161</sup>

Por el lado de las TIC:

- Un crecimiento del 1% en los servicios de telecomunicaciones genera un crecimiento del 3% en la economía - Gupta (2000).<sup>162</sup>

---

<sup>158</sup> HONOHAN, P. (2007): "Cross-country variation in household access to financial services". The World Bank, Trinity College Dublin y CEPR. Presentado en la Conferencia «Access to Finance» en Washington D.C., 15-16 de marzo, 2007.

<sup>159</sup> HONOHAN, P. (2004) "Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links", en Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links, Ed. Charles Goodhart.

<sup>160</sup> CLARKE, Xu y Fou (2002): "Finance and income inequality: test of alternative theories". World Bank Policy Research Working Paper, WPS 2984.

<sup>161</sup> BURGESS, Robin; PANDE, Rohini (2003): "Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment". 2003.

<sup>162</sup> GUPTA, N. K. (2000): "The Business of Telecommunication". Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited. Nueva Delhi.

- En economías emergentes, la evidencia indica que por cada 1% adicional de penetración móvil, el crecimiento puede aumentar hasta un 7% - Sridhar & Sridhar (2004).<sup>163</sup>
- Una diferencia de penetración de diez puntos porcentuales en dos países en vías de desarrollo con las mismas características, implica una diferencia de 0,6 puntos porcentuales en el crecimiento de la economía a favor del de mayor penetración. - Fuss, Meschi&Waverman (2005).<sup>164</sup>

Es así, que en base a este estudio y las reseñas de otras investigaciones, el incremento del número de líneas de telefonía móvil tendrá una incidencia directa de 0.736, 0.747 y 0.60 unidades por cada unidad en telefonía celular, basados en la correlación existente entre cada una de estas variables.

**Tabla 36: Cuadro Resumen del Efecto del Aumento en el Acceso Telefónico Móvil.**

<b>Variables</b>	<b>Variación</b>	<b>Pesos</b>	<b>Variación*Peso</b>
Densidad de Abonados y Líneas Activas	1	29,20%	0,292
Obras Publicas/PIB	0,736	26,10%	0,192
Educación/PIB	0,747	25,10%	0,187
Años de Educación Promedio de la PEA	0,592	19,60%	0,116
		<b>Suma</b>	<b>0,788</b>

Elaborado por: Autores

Por último, la propuesta de política pública enfocada hacia el IEE, se presenta de la siguiente manera:

4. La cuarta propuesta se basa en el esfuerzo empresarial, visto desde la incorporación de bienes de capital los cuales entran en el proceso productivo y generan valor agregado, riqueza y crecimiento económico para el país.

<sup>163</sup> SRIDHAR, K. S. y SRIDHAR V. (2004): “*Telecommunications Infrastructure and Economic Growth: Evidence from Developing Countries*”.

<sup>164</sup> WAVERMAN, MESCHI y FUSS (2005): “*The Impact of Telecoms on Economic Growth in Developing Countries*”. The Vodafone Policy Paper Series 2.

Como se pudo observar en el capítulo 5, el IEE está conformado por las variables: las Importaciones de bienes de capital, con una influencia del 31.56% sobre el IEE; las importaciones de equipos de computación, en 29.91%; las importaciones de telecomunicaciones, en 28.52%, todas estas como porcentaje del PIB. Las Transferencias al exterior por regalías y licencias sobre PIB tienen el menor efecto en el IEE, 10.01%.

Como se sabe, las importaciones son de dos tipos, las endógenas o muy importantes, las cuales son destinadas como insumos hacia el aparato productivo y las importaciones exógenas o no importantes, las cuales se las realizan para el consumo. Es importante indicar, que las importaciones **sanas** son aquellas que fomentan la producción, y como se puede evidenciar, las importaciones con mayor influencia sobre el Esfuerzo Empresarial son aquellas que hacen referencia a los bienes de capital, equipos de telecomunicaciones y de computación.

En este sentido, la política pública se enfoca a la **reducción de las importaciones exógenas y el fomento de las importaciones endógenas**, obviamente propiciando que el factor producción sea de mayor beneficio que su costo. Es decir, un crecimiento productivo y expansión del sector moderno basado en una importación selectiva de bienes y servicios de capital.

Las variables que componen el IEE, presentan una relación directamente proporcional entre las importaciones de bienes de capital, equipos de telecomunicaciones y de computación, y transferencias de regalías y licencias al exterior, siendo sus correspondientes coeficientes de correlación 63.1%, 56.2% y 23.3%, respectivamente.

**Tabla 37: Cuadro Resumen del Efecto del Aumento de Importaciones Endógenas.**

<b>Variables</b>	<b>Variaciones</b>	<b>Pesos</b>	<b>Variaciones*Pesos</b>
Importaciones de bienes de capital/PIB	1	31,56%	0,316
Transferencias al exterior por regalías y licencias/PIB	0,233	10,01%	0,023
Importaciones de equipos telecomunicaciones/PIB	0,631	28,52%	0,180
Importaciones equipos de computación/PIB	0,562	29,91%	0,168
		<b>Suma</b>	<b>0,687</b>

Elaborado por: Autores

### 6.3. Segunda Propuesta de Política Pública<sup>165</sup>

Una serie de acontecimientos en la vida de un país, como los sucedidos en Japón, puede ser visto como un ejemplo de políticas o estrategias públicas en las cuales puede enmarcarse el Ecuador para dejar el proceso de economía emergente y buscar un amplio y más profundo desarrollo.

Esta propuesta, busca tomar de la experiencia, y sobre todo, observar cuáles fueron los efectos de las distintas acciones tomadas por los gobiernos en la economía nipona. Los hechos que a continuación serán descritos, a modo de historia, son un ejemplo de los pasos a seguir dentro de la economía nacional.

Es así, que como condición fundamental: se debe impulsar un proceso de industrialización, de la forma en que lo hizo la economía japonesa en el **período Tokugawa (1600-1868)**. La base estrictamente debe centrarse en **el dinamismo de la agricultura, manufactura y sobre todo una integración del mercado interno.**

Esta etapa preindustrial, sin duda sienta las bases para una economía que busca el desarrollo, como lo mencionó Walt Whitman Rostow<sup>166</sup> en su obra acerca

<sup>165</sup> COLLANTES, Fernando: "El milagro japonés y el desarrollo de Lejano Oriente". Tomado en amplitud.

del crecimiento económico, las sociedades atraviesan cinco etapas para su crecimiento, siendo la primera, **la sociedad tradicional**. La economía japonesa tuvo como herencia las bases para impulsar el proceso de industrialización.

En la siguiente etapa, la **restauración Meiji (1868-1900)**, fue el próximo paso en el desarrollo de la economía japonesa, misma que impulsó un cambio institucional, el cual va de la mano con el galopante proceso de industrialización.

No se debe olvidar, que este proceso fue interrumpido por la derrota japonesa en la Segunda Guerra Mundial. Es como se la puede denominar el **milagro nipón**. Su crecimiento entre los años 1950 y 1973, fue en promedio del 8% anual, frente a un 3% para el conjunto del mundo.

Se debe tener en cuenta que economías como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong, vivieron expansiones económicas formidables, siendo **las exportaciones de productos industriales intensivos en mano de obra el motor del crecimiento**. Dado el alto recurso humano que mantiene el Ecuador, la industria debe fomentar la producción de bienes que involucran un alto grado en el uso de mano de obra, lo cual acarrea una cadena multiplicadora en las principales variables productivas, como son el empleo y la producción per se. Los **“tigres o dragones”** asiáticos, como la literatura los ha denominado, sentaron un proceso fundamental en el desarrollo económico, industrial, productivo, el cual puede ser copiado para el desarrollo de países como el nuestro, que mantienen procesos de integración a la economía internacional y fundamentalmente, que buscan dejar de ser una economía emergente hacia una desarrollada.

Para una explicación más detallada, a continuación se presenta una serie de políticas públicas, o dicho de otra manera, un conjunto de pasos a seguir, basados en la experiencia japonesa.

---

<sup>166</sup> Rostow sostiene que todas las sociedades atraviesan una de las cinco fases siguientes: la sociedad tradicional, las condiciones previas al despegue, el despegue, el progreso hacia la madurez y la era del consumo de masas.

### **El Legado Tokugawa (1600-1868)**

La economía preindustrial nace con el desarrollo y progreso de los distintos sectores de la economía japonesa. Dichos progresos se vieron orientados a la agricultura, el sector más importante en términos de producción y empleo. En contraste con el Ecuador, se puede observar que el país cuenta con similar condición, es decir, un sector agrícola altamente potencial que brinde una base al desarrollo productivo y laboral en el país. Además, se puede tener en cuenta que la agricultura japonesa creció en este período sobre la base de innovaciones biológicas, como la introducción de mejores variedades de arroz, y una organización más eficiente de las explotaciones y su mano de obra, la que incorporó a muchas familias a un sistema de cosechas más eficiente. Este proceso fue acompañado por una intensificación del esfuerzo laboral, considerado como un recurso relativamente abundante.

Sin embargo, el crecimiento agrario y el crecimiento manufacturero fueron de la mano con cambios en el ámbito comercial, es decir, el aumento en la integración del mercado interno, la cual desembocó en una especialización de las regiones. Esto puede ser aplicado para Ecuador, ya que las ventajas comparativas naturales que mantiene nuestro país son grandes, respecto a otras economías. Y la existencia de una distinción o, en otras palabras, una mejora en la eficiencia del conjunto de la economía; en función de una organización más especializada, pudo conseguir un nivel más alto tanto del sector agrario como del no agrario.

Además, ciertas condiciones sociales como mejores niveles de vida reflejados en el crecimiento de los indicadores en salario real, vivienda, educación y salud, son aspectos preponderantes que determinan el nivel de desarrollo de una sociedad o país.

En este sentido, el resultado del crecimiento preindustrial deja elementos positivos como *el “saber hacer” empresarial, alfabetización en gran parte de la población, infraestructura técnicas y organizativas en los sectores productivos.*

### **La restauración Meiji (1868-XIX)**

Una vez terminada esta primera etapa, no puede existir cambios sin un conjunto de políticas económicas bajo una coordinación en **el marco institucional, promoción industrial, sector agrario y sistema fiscal**. Es decir, los japoneses emprendieron un proceso de liberalización a gran escala en el mercado de factores, otorgando una mayor libertad económica a los trabajadores y empresarios para decidir sobre el uso de los factores productivos (mano de obra, capital y tierra).

La política Meiji de promoción industrial fue inicialmente una política de promoción directa,<sup>167</sup> la cual no tuvo grandes repercusiones económicas mientras que una segunda etapa, en la que el gobierno desarrolló la industrialización de manera indirecta, tuvo mejores resultados, ya que el objetivo primordial fue la **adquisición de tecnología** occidental, más avanzada, incorporada **al proceso de industrialización de las empresas japonesas**. Dicho de otra manera, la **formación de un tejido empresarial sólido**, de grandes conglomerados empresariales, llamados **zaibatsu**, proporcionaron una de las principales corroboraciones históricas de Schumpeter de las grandes empresas operando en régimen de competencia imperfecta (o inclusive en monopolio) pueden generar un dinamismo tecnológico superior al de las pequeñas empresas que viven en el mundo de la competencia perfecta.

Es así, que los *zaibatsu* fueron la **herramienta fundamental que impulsaron las exportaciones japonesas de productos industriales**, aprovechando los bajos salarios, apoyados claro está, por una política de industrialización pero selectiva en importaciones. Obviamente, el sector financiero

---

<sup>167</sup> Este tipo de intervención resultó un fracaso debido a sus altos costes de gestión y a sus problemas para encajar en los patrones prevalecientes de demanda.

tuvo una positiva intervención en la concesión de créditos blandos a sectores industriales considerados como estratégicos.

Japón, pasó de ser un país exportador de productos primarios e importador de tecnología y maquinaria extranjera, a una economía de productos industriales, aprovechando el poder de las economías de escala y la introducción de capital físico y humano, en la senda de los rendimientos crecientes.

Uno de los principales legados de esta restauración, es el relevante esfuerzo por la educación, siendo el nivel primario y posteriores, obligatorios, además de ser gratuitos. Dicha estrategia contribuye en la cohesión social del país y mejora la cualificación de la mano de obra empleada. Sin embargo, las ingentes cantidades de inversión en infraestructura de transporte y urbanas, fueron aspectos que mejoraron el panorama empresarial. Se debe indicar que este amplio tejido industrial, no solo hace referencia a las grandes empresas, sino que las pequeñas y medianas asumían actividades intensivas en mano de obra y en menor proporción en capital. A pesar de las marcadas diferencias que se dieron y del naciente dualismo, el arranque de industrialización abarca a todo el sector industrial que integra desde la más pequeña industria hasta los grandes conglomerados ya que su objetivo seguía un solo camino, crecimiento y desarrollo. Por más ilógico que parezca, la estrategia japonesa implementó un sistema impositivo discriminatorio, donde el 30% del ingreso del campesino se convertía en tributos, frente a un 14% del ingreso medio de los empresarios y comerciantes. Es decir, la actividad agrícola era desde donde se transfería recursos hacia la industria emergente, de tal forma que esta idea no es tan descabellada si se tiene en cuenta que parte de la política económica nipón tuvo una introducción de mejoras biológicas (variedades más productivas de semillas) y la extensión de los sistemas de regadío, siempre apoyado por una creciente comercialización impulsada por la demanda urbana.

El comercio internacional y el uso de la IED, fue el comienzo de crecimiento del grado de capitalización y absorción de tecnología del líder

(Estados Unidos). Por tanto, la economía japonesa fue considerada como la “fábrica de Asia”.

En suma, la intervención del Estado, fomentó a la tecnología y el apoyo industrial, los cuales desembocaron en un **modelo de capitalismo japonés diferente**, que a su vez, coadyuvado por un mayor número de espacios económicos y, regidos por leyes de competencia imperfecta condujeron a peculiaridades, las cuales han sido motivo de varias investigaciones. Pero el modelo japonés a lo largo del siglo XX consta de cuatro elementos importantes: **i) el protagonismo de grandes conglomerados empresariales de carácter multisectorial; ii) la integración organizativa de la mano de obra que trabaja para los zaibatsu; iii) la estructura empresarial y los mercados laborales; y iv) un Estado intervencionista en la búsqueda de externalidades que proporcionan a la economía privada.**

En este sentido, la paulatina acumulación de excedentes empresariales consolidó un sistema de propiedad interempresarial a través de fusiones y adquisiciones. Los grandes conglomerados (Mitsui, Mitsubishi y Sumimoto concentraban el 15% del capital social desembolsado en Japón) mantuvieron un compromiso permanente con el trabajador al ofrecerle un **empleo permanente** cuando las situaciones no sean lo suficientemente alentadoras, además de mantener un nivel salarial ligado a la antigüedad del empleado, sin desmerecer factores como el grado educativo y por las características del puesto a ser ocupado. Este entramado laboral, partía de sindicatos empresariales y no de los sindicatos de obreros y, por último, la toma de decisiones se la realiza de manera colectiva, es decir involucrando desde los directivos hasta los trabajadores manuales, de esta manera se buscaba una identificación común para los problemas y soluciones de las empresas.

Sin embargo, el alto grado de contratación que tenían estos conglomerados hacia las empresas más pequeñas, caracterizadas por el uso **intensivo de mano de obra** en sus procesos de producción fue un aspecto

fundamental que permitió una **fuerte cohesión social** del país durante sus inicios industriales.

Finalmente, las importaciones no eran libres, sino que estaban reguladas por el Estado (Ministerio de Industria y Comercio Internacional del Ecuador) a través de **licencias de importación** con la finalidad de absorber la tecnología de punta e incorporarlas en pro de sus exportaciones. Mientras la industria galopante seguía su curso, Japón empezó a liberar su sistema de intercambio comercial y por su parte los gobiernos tuvieron cierta **injerencia en las decisiones** microeconómicas de las empresas, como por ejemplo: las decisiones de inversión en sectores estratégicos o la estructura de la competencia empresarial en dichos sectores. Sin embargo, el eslabón que pudo concretar el círculo económico, son las familias al tener una elevada propensión al ahorro, este importante aspecto a través del sistema financiero, hizo posible canalizar las ingentes cantidades de recursos hacia empresas estratégicas de la economía nipón.

Bajo este sentido, Japón engendró el **sistema de producción flexible**, esto es, la combinación de la subcontratación, por parte de las empresas grandes, las cuales tenían ventajas en *“los altos niveles de I+D, y economías de escala, enfocando su innovación tecnológica al servicio del desarrollo de nuevas habilidades, hacia la empresas pequeñas, caracterizadas por su mayor flexibilidad ante fluctuaciones de la demanda y la inexistencia de burocracias internas que tienden a obstaculizar el cambio tecnológico u organizativo”*<sup>168</sup>.

Como se pudo observar, este entramado de políticas posibilita que una economía, sienta bases que coadyuven al alejamiento de economías emergentes a sociedades altamente desarrolladas. Bajo este sentido, seguir la experiencia japonesa denominada como un *“milagro”* es, sin duda, un camino muy favorable para economías como la nuestra, donde los recursos son escasos frente a la disponibilidad de mano de obra, en donde las futuras empresas o las ya existentes, se caractericen por ser intensivas en mano de obra y que además, se

---

<sup>168</sup> *Ibidem*, Pg. 25

encuentren ligadas hacia las grandes empresas (monopolios), que las involucren dentro de sus grandes procesos industriales.

Antes de concluir, es necesario aclarar que a pesar de ser políticas realizadas en tiempos pasados, su relevancia y, sobretodo, la lógica con la que fueron realizadas es importante ya que son etapas de desarrollo, que si bien hoy se refieren a países altamente desarrollados, tuvieron un principio como países en vías de desarrollo. Sin embargo, de la experiencia se puede rescatar ciertos lineamientos que conduzcan a cambios en la economía ecuatoriana, obviamente, el proceso tecnológico actual es una de la mayores ventajas con el que cuenta el país. Finalmente, la única pretensión de esta última parte del documento es brindar a los lectores una serie de políticas, en primer lugar, en función de los indicadores construidos y, en segundo lugar, esbozar una serie de acontecimientos pasados que dieron fruto al *milagro japonés*.



## CAPÍTULO VII

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1. Conclusiones

- El principal aspecto del modelo lewisiano, implica la reiteración del excedente producido en el modo de producción capitalista o formal, con la finalidad de que la expansión de sus industrias propenda al aumento de fuentes de trabajo y permita que se reduzca el “*ejército industrial de reservas*”, consiguiendo así, una expansión industrial y económica a futuro.
- Al mantener un nivel bajo de productividad en el sector tradicional, éste propicia las condiciones para que los productores mercantiles o cuenta propistas, no desarrollen o no busquen nuevas formas de tecnificación en el proceso productivo. Igualmente, el bajo salario en este sector, fija un mínimo referencial para el sector moderno de la economía.
- La economía sufrió una profunda crisis financiera en el año 1999 y la dolarización en el año 2000, ha impuesto una nueva lógica económica al sector productivo, basado en una mayor competitividad y absorción de tecnología.
- La oferta de trabajo por parte de la población femenina sufre de discriminación laboral, viéndose desplazada de los puestos de trabajo.
- Las ramas de actividad con mayor representatividad dentro de la producción nacional (tomando en cuenta Consumo Intermedio y Valor Agregado Bruto) son la Industria Manufacturera con una participación del 15% respecto al PIB, seguido de la Explotación de minas y canteras, con el

13% y el Comercio al por mayor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas, tienen una representatividad del 10% de la producción nacional.

- El aporte productivo de cada una de las ramas de actividad, debe guardar relación directa con el nivel de recaudación de Impuestos Netos sobre la Producción e Importación.
- Las ramas productivas de Comercio al por mayor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas, de Industrias Manufactureras y de Actividades profesionales, técnicas y administrativas, generan mayor nivel de remuneración salarial, alcanzando los US\$ 4.227 millones. Y por el contrario, las Actividades Inmobiliarias y la Construcción, no superan los US\$ 400 millones.
- Las ramas de actividad, enfocadas a servicios, como la Enseñanza y la Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria tienen participación del 4.5% y 4.1%, respectivamente, como contribución al PIB.
- Las ramas de actividad que no alcanzan el 1% de aportación al PIB, son: la Generación, captación y distribución de energía eléctrica (0.6%), la Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento (0.6%) y los Hogares privados con servicio doméstico (0.3%).
- Utilizando los cuatro parámetros de clasificación (asalariados no declarados, patronos, cuenta propistas y ayudantes familiares), los sectores de mayor informalidad son: la Agricultura, silvicultura y pesca; seguido del Comercio al por mayor y por menor, reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas; luego la Construcción; y finalmente, las Industrias manufactureras.

- Utilizando los tres parámetros anteriores (patronos, cuenta propistas y ayudantes familiares), los sectores con mayor formalidad son: la Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria; y los Hogares privados con servicio doméstico.
- Al tomar en cuenta la variable Asalariados No Declarados, la rama de actividad menos informal es las Actividades financieras y de seguros; seguido por el sector Generación, captación y distribución de energía eléctrica. Sin embargo, estos dos últimos sectores no cuentan con Cuenta Propistas ni Ayudantes Familiares. Además, la rama de actividad Enseñanza y Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento, no cuentan con Ayudantes familiares.
- Los índices de competitividad y desarrollo empresarial en el Ecuador, reflejan en su conjunto, la influencia de las variables macroeconómicas que los componen como factores preponderantes dentro del entramado productivo.
- El desarrollo tecnológico necesita inversión, la misma que proviene del excedente producido por las empresas. El ahorro de capital desemboca en incrementos del mismo capital o, a su vez, en el aumento de la productividad marginal del trabajo. Por tanto, el aumento de capital productivo y el desarrollo tecnológico dentro del presente análisis son recogidos en un solo factor debido a su efecto final.
- La reducción del Spread Financiero, a través de la disminución de la tasa de interés activa (o a su vez, un aumento de la tasa de interés pasiva), genera un aumento de la Inversión o el Crédito Privado, además de un incremento en el saldo de Balanza Comercial, ligado al acrecimiento de la Apertura Comercial.
- Para conseguir una disminución del costo del servicio de energía eléctrica existen dos opciones: La primera, desde el lado de los subsidios a los

sectores productivos modernos y la segunda alternativa, reduciendo la tarifa del servicio eléctrico mediante la creación y funcionamiento de nuevas centrales hidroeléctricas.

- Dada la amplia evidencia empírica en el uso de las Tecnologías en Información y Comunicación, TICs, se pueden concluir que las mismas, han sido un factor determinante para el desarrollo económico y social de un país o región.
- Una manera de propender el crecimiento económico, es hacer más accesible al público la adquisición de equipos de telecomunicación móviles, especialmente teléfonos celulares.
- La reducción de las importaciones exógenas y el fomento de las importaciones endógenas, tienden a un crecimiento productivo y expansión del sector moderno basado en una importación selectiva de bienes y servicios de capital.
- Los elementos que condujeron el milagro del modelo japonés son: i) el protagonismo de grandes conglomerados empresariales de carácter multisectorial; ii) la integración organizativa de la mano de obra que trabaja para los zaibatsu; iii) la estructura empresarial y los mercados laborales; y iv) un Estado intervencionista a la búsqueda de externalidades que proporcionan a la economía privada.

## 7.2. Recomendaciones

- Debe existir un estudio continuo de la competitividad nacional por parte de las instituciones afines, con la finalidad de dictaminar políticas públicas basadas en estudios técnicos que propendan a mejorar las condiciones productivas del país. En esta perspectiva, se recomienda para la elaboración de estudios, que exista una periodicidad similar en los datos proporcionados por las instituciones públicas, con la finalidad de evitar, por ejemplo, convertir datos trimestrales en mensuales.
- Es prioritario incentivar directamente la modernización de las ramas productivas, es decir la implementación de nuevos procesos productivos, compra de capital y mejoras en el ámbito laboral, especialmente en los sectores de Generación, captación y distribución de energía eléctrica, la Captación, depuración y distribución de agua y los Hogares privados con servicio doméstico, ya que son estas las ramas de actividad menos formalizadas de la economía ecuatoriana y, así afectar concisamente su contribución al PIB, más una mejora significativa en el mercado laboral.
- Por otra parte, es necesario indicar que el gobierno actual ha generado una serie de políticas públicas que tienden a un aporte impositivo más elevado hacia las arcas fiscales con la finalidad de aumentar el gasto social, inversión en infraestructura nacional, inversión social. Sin embargo, la naturaleza de la carga impositiva puede generar desincentivos hacia el sector empresarial que tiene como principal fuente de insumos las importaciones como se ha evidenciado en el presente documento. La carga impositiva debe estar enfocada a la importación de bienes de consumo, especialmente a bienes que también son producidos en el país, con la finalidad de mermar progresivamente el mercado informal y/o, a su vez, fomentar el consumo de la producción nacional

- Tanto las universidades como los institutos de educación superior deben propiciar condiciones de estudio altamente tecnificados, en modalidades duales, es decir la combinación de la teoría con la práctica, incorporando más horas de pasantías o talleres prácticos en sus programas académicos con la finalidad de evitar brechas entre el estudio y el mundo laboral.
- En base a la experiencia internacional, se recomienda la elaboración de leyes que fomenten una mejor distribución de la renta generada, especialmente, en las ramas de actividades económicas de mayor aportación a la producción nacional, esto es el caso de los gravámenes moderados hacia los sectores productivos, y no tomarlos como desincentivos para el aparato productivo, sino al contrario, debido a su fortaleza productiva generen ingresos por su alto nivel de exportación.
- Finalmente, se encomienda canalizar la inversión hacia el sector moderno de la economía, y especialmente, incorporar el sector tradicional al moderno, con la finalidad de generar una estructura productiva eficiente y moderna. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el punto de partida involucra una estrategia en la eficiencia de los procesos productivos e institucionales tanto a nivel de Estado como de empresas privadas, es decir una visión activa de los sectores empresariales, disponibilidad de capital, etc. Como se indicó en el estudio, América Latina tuvo en algunos años como modelo de desarrollo, la sustitución de importaciones, que no generó mayor incidencia mientras que en otros países fue de mayor éxito, básicamente por su sentido de nacionalismo y la progresividad de su implementación. Es así que el fortalecimiento de la empresa privada con la finalidad de incorporar al sector informal y empleo a mayor cantidad de mano de obra es una situación de largo plazo ya que disminuir los niveles de inequidad persistentes en la economía es un proceso a nivel estructural más no marginal.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA, Alberto. *"Análisis de Coyuntura. Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales de Ecuador durante el año 2009"*. FLACSO, 2010.
- AGUIAR DE MIDEROS, Carlos. Desarrollo económico, heterogeneidad estructural y distribución de la renta en Brasil. En publicación: Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo. (comp). Enero 2007. ISBN: 978-987-1183-65-4
- AGUIAR, Víctor (2007): "El Mercado Laboral Ecuatoriano: Propuesta de una Reforma". Edición electrónica. Internet. [www.eumed.net/libros/2007a/240/](http://www.eumed.net/libros/2007a/240/).
- ALFARO, Gabriela; ESCOTO, Ana; SÁNCHEZ, Elsy: "La Heterogeneidad Estructural y la Dinámica Laboral en el Salvador". Universidad Centroamericana, José Simeón Cañas. San Salvador, octubre 2006.
- ANTÚNEZ, César: *"Modelo de Lewis"*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas. Perú.
- BABU, A. M. (1982): *"Problemas del desarrollo: Neocolonialismo o desarrollo autosuficiente"*
- BCE (2010): *"Boletín Laboral al I trimestre de 2010"*. Dirección General de Estudios. Quito, Ecuador, 2010.
- BARRO, Robert (1988): *"Macroeconomía"*. Interamericana.
- BELARBI, Yacine; EL SAADI, Nadjia; BAH, Alassane: *"The Todaro paradox revisited: an individual-based approach"*.
- Boletín Laboral al Primer Trimestre de 2010. Dirección General de Estudios.
- CAMELO, Haber: *"Ingresos y gastos de consumo de los hogares en el marco del SCN y en encuestas de hogares"*. Estudios Estadísticos y Prospectivos. CEPAL-ECLAC, Santiago de Chile, enero de 2001.
- Capítulo 10: *"División del trabajo y crecimiento económico"*.
- CEPAL (2008): *"La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades"*.
- CLARKE, Xu y Fou (2002): *"Finance and income inequality: test of alternative theories"*. World Bank Policy Research Working Paper, WPS 2984.

- COLLANTES, Fernando: *"El milagro japonés y el desarrollo de Lejano Oriente"*. Tomado en amplitud.
- CORIA, Lorena: *"La gestión local del desarrollo. Experiencias de Panamá, España, México, Argentina y Perú"*. Red Académica Iberoamericana Local Global
- DE LA PALOMA, V.; MAEZTU, R. y GARGALLO, P.: *"Crecimiento económico y desarrollo"*. Internet. [www.ecobachillerato.com](http://www.ecobachillerato.com).
- DRUCKER, Peter: *"Para entender la sociedad del Conocimiento"*. Universidad APEC. Colección UNAPEC por un mundo mejor.
- ESPINOSA, Petronio (2005): *"TLC neoliberalismo y desarrollo"*. Entre Voces No. 4. Revista Democracia y Desarrollo Local, Quito, Ecuador, 2005
- FERNÁNDEZ M, GALPERÍN H, CASTELLS M. "Comunicación Móvil y Desarrollo Económico y Social en América Latina", Fundación Telefónica 2011.
- GAVIRIA, Mario Alberto (2005): *"Capital humano, complementariedades factoriales y crecimiento económico en Colombia"*. Universidad Católica Popular del Risaralda, Colombia. Eumed.net
- GUDYNAS, Eduardo y VILLALBA, Carolina (2006): *"Crecimiento económico y desarrollo: una persistente confusión"*. Revista del Sur.
- GUILLEN, Arturo: "Para superar el estancamiento económico en México: <Nudos Críticos> de un proyecto nacional de desarrollo".
- GUTIERREZ, Esthela (2007): *"De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable. Historia de la construcción de un enfoque multidisciplinario"*. Trayectorias, No. 25.
- HONOHAN, P. (2004) "Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links", en Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links, Ed. Charles Goodhart.
- HONOHAN, P. (2007): "Cross-country variation in household access to financial services". The World Bank, Trinity College Dublin y CEPR. Presentado en la Conferencia «Access to Finance» en Washington D.C., 15-16 de marzo, 2007.
- INEC: *"Aspectos Metodológicos. Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo Estadísticas de Hogares"*.

- INEC: *"Indicadores del mercado laboral a Junio 2010"*.
- INEC: *"Notas Metodológicas sobre el Mercado Laboral"*.
- LARRAIN, Max *"El Consenso De Washington: ¿Gobernador De Gobiernos?"*. Agosto, 1999.
- MARTÍNEZ, José Antonio (2004): "La rotación, movilidad y trayectorias de la fuerza de trabajo de los jóvenes en el mercado laboral". FLACSO-Ecuador.
- MARTINEZ, Luciano (2004): "Los jóvenes: una mercancía "buena, bonita y barata" en el mercado de trabajo". FLACSO - Ecuador. 2004
- MARTÍNEZ, Luciano (2006): "Jóvenes y Mercado de trabajo en el Ecuador". FLACSO-CEPAL-GTZ
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador (2011): "Sector Informal y Subempleo". Coordinación de Consistencia Macroeconómica. Marzo 2011
- Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador: "Codificación del Código del Trabajo". Codificación 17, Registro Oficial Suplemento 167 de 16 de Diciembre del 2005. Y Vid Nota 57.
- NARANJO, Marco (1992): "La crisis de 1930 y la teoría económica". En: Cuestiones Económicas No. 19, Banco Central del Ecuador, Quito, mayo 1992, p. 27
- NARANJO, Marco (2010): "La Economía de Ecuador con dolarización oficial, 10 años después". VII Curso para Diplomatas Sul-Americanos, Río de Janeiro, 22 de marzo a 15 de abril de 2010. Pg. 135.
- NARANJO, Marco (2010): "La Economía del Ecuador con dolarización oficial, 10 años después". VIII Curso para Diplomatas Sul-Americanos. Rio de Janeiro, 22 de marzo al 15 de abril del 2010. Palacio Itamaraty. Pg.134, 135.
- MARX Karl, "El Capital". Tomo 1, Pg. 268
- MONTILLA, Florencia (2007): *"Conceptos básicos de microeconomía de la empresa. Función de producción"*. Internet. [www.ecolink.com.ar](http://www.ecolink.com.ar)
- OCAMPO, José Antonio: *"Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI"*. CEPAL.
- OIT (2008): *"La promoción del empleo rural para reducir la pobreza"*. Conferencia Internacional del Trabajo, 97.a reunión, 2008.

- OIT (2008): *"Panorama laboral 2008 América Latina y el Caribe"*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- OIT (2010): *"Trabajo decente para los trabajadores domésticos"*. Conferencia Internacional del Trabajo, 99.a reunión, 2010.
- NOHLEN, Dieter; STURN, Roland: "La Heterogeneidad Estructural como concepto básico en la Teoría de Desarrollo". *Handbuch der Dritten Welt*, Tomo I, Hamburgo. 1982. Pág. 46.
- PAZ Y MIÑO, Juan José: "La flexibilidad: el fracaso de la política laboral en el Ecuador". En, *Semana de Economía – Facultad de Economía PUCE*. Quito, noviembre 2005. Internet. [www.geocities.com/the](http://www.geocities.com/the); Boletín nov/dic 2005.
- PINTO, Aníbal: "Inflación: Raíces estructurales". Primera Edición. Fondo de Cultura Económica, México. 1973. Pág. 164.
- POZO, Fernando. "Riesgos y oportunidades de la dolarización en el Ecuador", *Revista Gestión* N 68, febrero 2000.
- PNUD (2009): *"Informe sobre desarrollo humano 2009"*. Grupo Mundi-Prensa. 2009
- RAINS, Gustav (2002): *"Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina"*. Revista de la CEPAL 78.
- REYES, Giovanni (2002): *"Principales teorías sobre desarrollo económico y social y su aplicación en América Latina y el Caribe"*.
- SACHS, Jeffrey y LARRAIN, Felipe (1994): "Macroeconomía en la Economía Global". Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- SAGET, Catherine: *"Fijación de niveles de salarios mínimos en los países en desarrollo. Fracasos comunes y soluciones"*.
- SALINAS, Hugo (2010): Tomo II. *"Cómo eliminar el Desempleo"*. Progreso y Bienestar. Urbi et Orbi.
- SCHORD. Martín. *"El Modelo de Lewis: Dualismos y endeudamiento a la luz del análisis no lineal"*. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.
- SRIDHAR, K. S. y SRIDHAR V. (2004): "Telecommunications Infrastructure and Economic Growth: Evidence from Developing Countries".
- STIGLITZ, Joseph: *"El desarrollo no es sólo crecimiento del PIB"*. ICONOS

- Tomado en amplitud de artículo “*Desarrollo Económico Con Recursos Ilimitados De Mano De Obra*” aparecido en la revista *The Manchester School of Economic and Social Studies*, mayo 1934.
- VAN DER PLOEG, Frederick y TANG, Paul: “*La Macroeconomía del crecimiento: una perspectiva internacional*”. FEE, University of Ámsterdam and Tinbergen Institutel.
- VÁSCONEZ, Alison con la colaboración de Anabel Trujillo (2004). “*Integración de los jóvenes al mercado laboral*”, Informe preliminar, FLACSO, Proyecto Regional Integración de Jóvenes al Mercado Laboral-CEPAL/GTZ, Quito.
- VOS, Rob: “La estructura de la producción, el funcionamiento del mercado de trabajo y las necesidades básicas: revisión de algunos asuntos importantes.” En, Ecuador: teoría y diseño de políticas para la satisfacción de las necesidades básicas. Santiago de Chile: PREALC-OIT e Instituto de Estudios Sociales, 1987.
- WAVERMAN, MESCHI y FUSS (2005): “The Impact of Telecoms on Economic Growth in Developing Countries”. The Vodafone Policy Paper Series 2.

## 9. ANEXOS

## ANEXO A: Evolución de los principales agregados económicos

Variables	P.I.B.	Importaciones (cif)	Consumo final hogares	Consumo final Gobierno General	FBKF	Variación de existencias	Exportaciones (fob)	Total Utilización	Total Oferta	Demanda interna
Trimestres	(a=d+e+f+g+i-b)	(b)	(d)	(e)	(f)	(g)	(i)	(j=h+i)	(c=a+b)	(h=d+e+f+g)
2000.I	3,951,581	1,078,884	2,480,607	386,615	717,983	-59,981	1,505,241	5,030,465	5,030,465	3,525,224
2000.II	4,051,482	1,166,963	2,574,866	391,105	780,493	-12,071	1,484,052	5,218,445	5,218,445	3,734,393
2000.III	4,121,707	1,374,237	2,633,668	392,443	868,823	95,979	1,505,031	5,495,944	5,495,944	3,990,913
2000.IV	4,158,138	1,387,702	2,668,109	393,391	897,382	178,876	1,408,082	5,545,840	5,545,840	4,137,758
2000	16,282,908	5,007,786	10,357,250	1,563,554	3,264,681	202,803	5,902,406	21,290,694	21,290,694	15,388,288
Aporte porcentual	100.0%	-30.8%	63.6%	9.6%	20.0%	1.2%	36.2%			
2001.I	4,207,155	1,397,903	2,683,508	383,546	893,396	158,080	1,486,528	5,605,058	5,605,058	4,118,530
2001.II	4,252,263	1,526,390	2,737,858	384,291	970,039	241,416	1,445,049	5,778,653	5,778,653	4,333,604
2001.III	4,254,774	1,628,727	2,779,603	389,942	1,034,305	195,190	1,484,461	5,883,501	5,883,501	4,399,040
2001.IV	4,343,053	1,796,789	2,856,886	396,094	1,133,740	313,887	1,439,235	6,139,842	6,139,842	4,700,607
2001	17,057,245	6,349,809	11,057,855	1,553,873	4,031,480	908,573	5,855,273	23,407,054	23,407,054	17,551,781
Aporte porcentual	100.0%	-37.2%	64.8%	9.1%	23.6%	5.3%	34.3%			
2002.I	4,364,333	1,897,528	2,937,849	396,176	1,182,283	320,246	1,425,307	6,261,861	6,261,861	4,836,554
2002.II	4,407,239	1,918,063	2,951,565	406,397	1,186,171	336,699	1,444,470	6,325,302	6,325,302	4,880,832
2002.III	4,413,710	1,848,684	2,922,368	407,318	1,202,286	231,895	1,498,527	6,262,394	6,262,394	4,763,867
2002.IV	4,456,642	1,844,757	2,967,419	411,224	1,223,519	258,751	1,440,486	6,301,399	6,301,399	4,860,913
2002	17,641,924	7,509,032	11,779,201	1,621,115	4,794,259	1,147,591	5,808,790	25,150,956	25,150,956	19,342,166
Aporte porcentual	100.0%	-42.6%	66.8%	9.2%	27.2%	6.5%	32.9%			
2003.I	4,492,345	1,807,098	3,075,235	403,020	1,233,389	124,050	1,463,749	6,299,443	6,299,443	4,835,694
2003.II	4,402,579	1,780,049	3,049,533	404,355	1,194,530	50,942	1,483,268	6,182,628	6,182,628	4,699,360
2003.III	4,551,283	1,775,147	3,092,298	411,979	1,172,963	-18,990	1,668,180	6,326,430	6,326,430	4,658,250
2003.IV	4,773,229	1,785,326	3,160,698	424,787	1,185,531	7,971	1,779,568	6,558,555	6,558,555	4,778,987
2003	18,219,436	7,147,620	12,377,764	1,644,141	4,786,413	163,973	6,394,765	25,367,056	25,367,056	18,972,291
Aporte porcentual	100.0%	-39.2%	67.9%	9.0%	26.3%	0.9%	35.1%			
2004.I	4,839,911	1,855,845	3,143,028	420,950	1,200,189	176,833	1,754,756	6,695,756	6,695,756	4,941,000
2004.II	4,931,871	1,953,288	3,199,442	423,820	1,228,327	156,274	1,877,296	6,885,159	6,885,159	5,007,863
2004.III	4,960,077	2,018,240	3,246,559	428,301	1,260,455	183,563	1,859,439	6,978,317	6,978,317	5,118,878
2004.IV	5,095,255	2,135,186	3,354,610	429,980	1,333,354	244,760	1,867,737	7,230,441	7,230,441	5,362,704
2004	19,827,114	7,962,559	12,943,639	1,703,051	5,022,325	761,430	7,359,228	27,789,673	27,789,673	20,430,445
Aporte porcentual	100.0%	-40.2%	65.3%	8.6%	25.3%	3.8%	37.1%			
2005.I	5,147,273	2,156,696	3,338,142	433,991	1,333,518	221,814	1,976,504	7,303,969	7,303,969	5,327,465
2005.II	5,238,852	2,314,076	3,466,421	433,777	1,408,705	277,637	1,966,388	7,552,928	7,552,928	5,586,540
2005.III	5,231,634	2,286,038	3,493,168	445,149	1,402,915	230,356	1,946,084	7,517,672	7,517,672	5,571,588
2005.IV	5,348,175	2,325,221	3,583,219	449,437	1,423,032	113,787	2,103,921	7,673,396	7,673,396	5,569,475
2005	20,965,934	9,082,031	13,880,950	1,762,354	5,568,170	843,594	7,992,897	30,047,965	30,047,965	22,055,068
Aporte porcentual	100.0%	-43.3%	66.2%	8.4%	26.6%	4.0%	38.1%			
2006.I	5,388,471	2,343,856	3,564,699	451,870	1,400,183	154,987	2,160,588	7,732,327	7,732,327	5,571,739
2006.II	5,492,729	2,421,278	3,632,128	462,944	1,455,255	229,886	2,133,794	7,914,007	7,914,007	5,780,213
2006.III	5,547,926	2,527,037	3,697,510	450,194	1,481,960	306,368	2,138,931	8,074,963	8,074,963	5,936,032
2006.IV	5,533,005	2,617,869	3,736,880	461,710	1,442,153	243,779	2,266,352	8,150,874	8,150,874	5,884,522
2006	21,962,131	9,910,040	14,631,217	1,826,718	5,779,551	935,020	8,699,665	31,872,171	31,872,171	23,172,506
Aporte porcentual	100.0%	-45.1%	66.6%	8.3%	26.3%	4.3%	39.6%			
2007.I	5,502,364	2,685,213	3,738,715	461,460	1,457,018	400,340	2,130,044	8,187,577	8,187,577	6,057,533
2007.II	5,469,096	2,624,661	3,722,485	467,468	1,419,050	301,000	2,183,754	8,093,757	8,093,757	5,910,003
2007.III	5,601,299	2,573,834	3,782,445	500,029	1,425,926	152,122	2,314,611	8,175,133	8,175,133	5,860,522
2007.IV	5,836,894	2,811,192	3,922,925	509,327	1,620,257	320,222	2,275,355	8,648,086	8,648,086	6,372,731
2007	22,409,653	10,694,900	15,166,570	1,938,284	5,922,251	1,173,684	8,903,764	33,104,553	33,104,553	24,200,789
Aporte porcentual	100.0%	-47.7%	67.7%	8.6%	26.4%	5.2%	39.7%			
2008.I	5,867,905	2,757,485	3,954,966	518,274	1,591,155	247,425	2,313,570	8,625,390	8,625,390	6,311,820
2008.II	5,990,247	2,871,420	4,010,574	532,144	1,694,332	259,745	2,364,872	8,861,667	8,861,667	6,496,795
2008.III	6,101,133	3,065,923	4,109,867	548,022	1,786,375	452,664	2,270,128	9,167,056	9,167,056	6,896,928
2008.IV	6,073,204	3,057,211	4,140,587	563,095	1,803,882	374,712	2,248,139	9,130,415	9,130,415	6,882,276
2008	24,032,489	11,752,039	16,215,994	2,161,535	6,875,744	1,334,546	9,196,709	35,784,528	35,784,528	26,587,819
Aporte porcentual	100.0%	-48.9%	67.5%	9.0%	28.6%	5.6%	38.3%			
2009.I	6,032,808	2,653,967	4,046,016	559,910	1,674,310	219,819	2,186,720	8,686,775	8,686,775	6,500,055
2009.II	6,020,534	2,482,992	3,981,470	560,324	1,625,787	187,138	2,148,807	8,503,526	8,503,526	6,354,719
2009.III	6,025,615	2,552,065	4,020,148	561,095	1,634,014	167,336	2,195,087	8,577,680	8,577,680	6,382,593
2009.IV	6,040,498	2,703,170	4,054,308	567,275	1,648,675	349,502	2,123,908	8,743,668	8,743,668	6,619,760
2009	24,119,455	10,392,194	16,101,942	2,248,604	6,582,786	923,795	8,654,522	34,511,649	34,511,649	25,857,127
Aporte porcentual	100.0%	-43.1%	66.8%	9.3%	27.3%	3.8%	35.9%			
2010.I	6,054,832	2,854,222	4,183,033	561,423	1,718,762	325,957	2,119,879	8,909,054	8,909,054	6,789,175
2010.II	6,170,788	2,997,942	4,306,189	563,525	1,779,412	265,035	2,254,569	9,168,730	9,168,730	6,914,161
2010.III	6,295,772	3,086,156	4,384,474	570,359	1,843,062	408,107	2,175,926	9,381,928	9,381,928	7,206,002
2010.IV	6,461,926	3,146,630	4,463,391	585,135	1,915,503	343,414	2,301,113	9,608,556	9,608,556	7,307,443
2010	24,983,318	12,084,950	17,337,087	2,280,442	7,256,739	1,342,513	8,851,487	37,068,268	37,068,268	28,216,781
Aporte porcentual	100.0%	-48.4%	69.4%	9.1%	29.0%	5.4%	35.4%			

## ANEXO B: Importación de Bienes por Uso o Destino Económico. Millones de USD

Periodo	TOTAL IMPORTACIONES		BIENES DE CONSUMO			Combustibles y lubricantes (2)	MATERIAS PRIMAS				BIENES DE CAPITAL				Diversos			
	a=b+c+d+e+f+g+h+i+j+k+l+m+n	Total	No duraderos	Duraderos	c		d	e	Total	Agrícolas	Industriales	Materiales de construcción	Total	Agrícolas		Industriales	Equipos de transporte	n
1987	1.888.152	180.641	114.677	65.964	260.651	787.461	45.641	689.260	52.560	23.835	453.789	176.743	5.032					
1988	1.517.459	148.969	92.864	56.105	41.589	719.924	53.466	623.036	43.422	10.956	371.669	220.934	3.418					
1989	1.634.112	167.163	125.734	41.429	47.735	863.060	77.889	741.422	43.749	12.010	351.492	184.116	8.536					
1990	1.647.335	160.496	97.378	63.118	68.760	860.164	72.834	707.097	80.233	554.222	340.919	188.829	3.693					
1991	2.116.512	222.032	147.323	74.708	66.361	1.031.053	100.631	866.274	64.148	795.842	476.547	297.426	1.225					
1992	1.976.945	321.423	138.300	183.123	75.416	817.290	97.202	651.900	68.188	760.661	439.518	301.437	2.156					
1993	2.223.091	488.978	211.615	257.363	59.098	824.579	72.355	686.398	66.827	868.644	530.047	312.817	1.791					
1994	3.209.424	715.072	303.988	411.084	78.195	1.156.736	113.669	957.112	86.955	1.259.000	595.898	632.186	421					
1995	3.737.210	788.178	398.356	339.822	199.683	1.523.287	172.753	1.244.933	106.601	1.275.134	701.386	533.298	926					
1996	3.379.467	740.668	437.272	303.397	120.251	1.474.288	197.257	1.142.493	134.538	1.043.350	653.913	357.157	910					
1997	4.520.051	948.025	562.884	385.140	378.618	1.796.370	246.453	1.392.608	157.309	1.396.382	43.419	917.642	687					
1998	5.109.930	1.079.743	660.225	419.518	273.032	1.990.607	246.702	1.572.463	171.443	1.765.986	50.503	1.108.450	563					
1999	2.736.902	572.334	411.978	160.356	199.515	1.191.389	179.919	935.397	76.073	772.202	17.591	521.436	1.463					
2000	3.400.952	762.385	457.899	304.486	255.928	1.491.108	212.385	1.198.956	79.767	889.832	25.018	532.568	1.699					
2001	4.936.034	1.321.698	712.341	609.357	249.583	1.795.214	228.397	1.407.542	159.275	1.566.937	38.772	866.940	2.602					
2002	5.953.426	1.686.940	908.051	778.888	232.409	2.112.598	239.504	1.553.618	319.477	1.919.788	29.440	1.164.602	1.692					
2003	6.228.312	1.764.704	1.008.022	756.682	732.792	2.027.650	288.021	1.603.552	166.078	1.702.524	33.833	1.124.229	641					
2004	7.554.615	2.048.330	1.188.528	859.802	995.063	2.565.767	339.831	2.038.495	187.441	1.944.289	36.060	1.280.415	1.166					
2005	9.549.362	2.337.268	1.338.572	998.696	1.714.973	2.934.859	347.446	2.317.930	269.483	2.557.048	41.557	1.629.672	5.213					
2006	11.266.019	2.584.995	1.493.821	1.091.174	2.380.875	3.469.307	380.452	2.753.881	334.974	2.829.427	43.417	1.712.317	1.414					
2007	12.895.241	2.901.330	1.793.699	1.107.632	2.578.924	4.093.484	495.943	3.228.223	369.317	3.319.344	51.642	2.036.593	2.759					
2008	17.415.350	3.852.039	2.354.729	1.497.310	3.217.461	5.831.360	782.762	4.587.276	461.323	4.501.472	86.532	2.846.164	13.017					
2009	14.072.103	3.070.286	1.892.024	1.178.263	2.333.800	4.674.920	615.231	3.567.588	502.100	3.926.655	90.182	2.626.831	66.443					
2010	15.231.754	3.353.614	1.837.299	1.516.315	2.887.695	4.838.873	605.621	3.785.988	447.264	4.087.858	68.817	2.666.530	63.715					

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores

### ANEXO C: Porcentaje de Participación por Rama de Actividad.

Rama de Actividad	Ocupados % de Participación													
	Jun-07	Sep-07	Dec-07	Mar-08	Jun-08	Sep-08	Dec-08	Mar-09	Jun-09	Sep-09	Dec-09	Mar-10	Jun-10	Sep-10
Agricultura, ganadería caza y silvicultura	6.7%	6.5%	6.2%	6.9%	6.4%	6.0%	6.7%	6.8%	6.4%	6.3%	6.5%	6.1%	5.9%	5.9%
Pesca	1.0%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%	0.9%	1.0%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%	0.8%	0.9%	1.1%
Explotación de minas y canteras	0.5%	0.5%	0.4%	0.5%	0.6%	0.5%	0.5%	0.6%	0.5%	0.6%	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%
Industrias manufactureras	13.6%	13.5%	13.2%	12.7%	13.8%	13.4%	13.7%	13.3%	13.3%	13.9%	13.1%	13.9%	13.7%	14.3%
Suministros de electricidad, gas y agua	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%	0.8%	0.8%	0.7%	0.6%	0.5%
Construcción	5.7%	6.6%	7.5%	6.7%	7.0%	7.3%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	8.0%	7.3%	7.2%	7.3%
Comercio, reparac. vehic. y efect. personales	28.8%	28.5%	27.8%	28.0%	26.5%	28.4%	7.3%	27.4%	27.2%	24.3%	26.7%	26.6%	26.4%	26.1%
Hoteles y restaurantes	6.6%	6.6%	6.4%	7.3%	6.6%	6.1%	6.3%	6.6%	6.5%	6.7%	6.0%	6.6%	6.4%	6.3%
Transporte, almacenam.y comunicaciones	7.8%	7.4%	7.5%	7.2%	7.9%	7.5%	7.1%	7.4%	7.5%	8.3%	7.7%	7.7%	8.1%	7.7%
Intermediación financiera	1.1%	1.1%	1.3%	1.1%	1.2%	1.1%	1.3%	1.3%	1.1%	1.3%	1.2%	1.2%	1.3%	1.2%
Activ. inmobiliarias, empresariales y alquiler	5.2%	5.3%	5.4%	5.6%	5.1%	5.2%	5.6%	5.3%	5.5%	5.7%	6.0%	5.7%	5.6%	6.1%
Administ. pública y defensa; seguridad social	3.9%	4.2%	4.2%	4.7%	4.6%	4.4%	4.7%	4.4%	4.3%	4.7%	4.0%	4.4%	4.9%	4.3%
Enseñanza	6.9%	6.6%	6.5%	6.1%	6.9%	6.8%	6.6%	6.6%	7.3%	7.2%	6.7%	6.5%	7.4%	7.5%
Activ. servicios sociales y de salud	3.2%	3.1%	3.2%	3.2%	3.3%	3.3%	3.3%	3.3%	3.4%	3.2%	3.2%	3.5%	3.2%	3.5%
Otras activ. comunit. sociales y personales	4.7%	4.2%	4.4%	4.4%	4.3%	4.7%	4.2%	4.7%	3.9%	4.6%	4.3%	4.3%	3.9%	4.4%
Hogares privados con servicio doméstico	4.0%	4.1%	4.2%	3.8%	4.0%	3.9%	4.2%	3.7%	4.0%	3.8%	4.1%	4.1%	4.2%	3.4%

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos

Elaborado Por: Autores

## ANEXO D: Resumen de Estadísticas del Mercado Laboral Ecuatoriano

Año	Trimestre	OCUPACIÓN GLOBAL	OCUPACIÓN ADECUADA	SUBOCUPACIÓN TOTAL	Subocupación visible	DESOCUPACIÓN TOTAL	Desocupación abierta	Desocupación oculta
2000	Mar	83,90	35,20	48,80	16,90	16,10	11,20	4,90
	Jun	85,90	27,70	58,20	13,90	14,10	9,60	4,50
	Sep	86,80	32,20	54,60	12,40	13,20	9,70	3,50
	Dec	89,70	39,80	49,90	12,30	10,30	6,90	3,30
2001	Mar	87,90	34,70	53,30	11,80	12,10	9,30	2,80
	Jun	89,60	41,70	47,90	11,90	10,40	8,50	1,90
	Sep	89,50	47,50	41,90	10,40	10,50	8,30	2,20
	Dec	91,90	57,00	34,90	8,60	8,10	5,80	2,30
2002	Mar	91,08	58,43	32,65	8,99	8,92	7,37	1,55
	Jun	91,47	60,93	30,54	9,24	8,53	5,53	3,01
	Sep	90,82	59,90	30,93	10,11	9,18	5,99	3,18
	Dec	92,26	61,59	30,66	7,98	7,74	6,25	1,49
2003	Mar	89,47	39,50	49,96	12,73	10,53	6,61	3,92
	Jun	90,04	42,22	47,83	8,89	9,96	6,37	3,58
	Sep	89,92	42,38	47,54	7,43	10,08	6,54	3,54
	Dec	90,70	44,89	45,81	7,22	9,30	5,62	3,68
2004	Mar	88,14	45,25	42,89	9,00	11,86	8,20	3,66
	Jun	89,51	47,11	42,40	7,01	10,49	8,05	2,44
	Sep	88,72	46,49	42,23	5,72	11,28	7,28	4,00
	Dec	90,12	46,06	42,46	5,80	9,88	6,52	3,36
2005	Mar	88,94	40,70	48,23	7,77	11,06	8,28	2,78
	Jun	89,01	40,53	48,47	6,89	10,99	7,61	3,39
	Sep	89,25	44,00	45,25	5,82	10,75	6,25	4,50
	Dec	90,70	41,47	49,23	5,97	9,30	4,71	4,59
2006	Mar	89,57	41,16	48,41	5,79	10,43	5,53	4,91
	Jun	89,27	40,13	49,14	5,67	10,73	6,32	4,41
	Sep	89,59	43,06	46,53	5,54	10,41	6,65	3,76
	Dec	90,97	45,94	45,04	4,65	9,03	4,87	4,16
2007	Mar	89,72	44,40	45,31	4,99	10,28	6,81	3,47
	Jun	90,07	49,67	40,40	4,78	9,93	5,62	4,31
	Sep	92,94	40,22	0,84	51,88	7,06	5,40	1,66
	Dec	93,93	42,64	1,07	50,23	6,07	3,96	2,10
2008	Mar	93,14	38,77	2,10	52,27	6,86	5,38	1,48
	Jun	93,61	42,59	0,89	50,13	6,39	4,89	1,50
	Sep	92,94	41,07	0,44	51,43	7,06	5,42	1,64
	Dec	92,69	43,59	0,32	48,78	7,31	5,22	2,09
2009	Mar	91,42	38,76	0,66	52,00	8,58	6,89	1,69
	Jun	91,66	38,36	1,68	51,61	8,34	6,76	1,59
	Sep	90,94	37,14	2,13	51,66	9,06	7,20	1,86
	Dec	92,07	38,83	2,76	50,48	7,93	6,02	1,90
2010	Mar	90,91	37,57	1,99	51,34	9,09	7,37	1,73
	Jun	92,29	40,26	1,61	50,42	7,71	5,87	1,85
	Sep	92,56	41,94	1,03	49,60	7,44	6,11	1,33
	Dec	93,89	45,60	1,16	47,13	6,11	4,51	1,60

**Fuente:** Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos

**Elaborado Por:** Autores

## ANEXO E: Índice de Entorno Macroeconómico

Trimestre	INFLACIÓN (IPC)	Variación IPC (t-1)	Spread Financiero	Crédito al Sector Productivo (%PIB)	Volatilidad Tasa de Interés	Indicador de Apertura Comercial (%PIB)	EMBI	IEM (BCE)	IEM (Método alternativo)
2000 I	607,20	20,19	6,45%	0,28%	0,031	27,10%	1629,99	-0,079	-0,116
2000 II	741,00	133,80	7,45%	0,28%	0,078	28,91%	1552,38	-0,119	-0,143
2000 III	797,20	56,20	7,80%	0,28%	0,085	34,28%	1478,45	-0,103	-0,140
2000 IV	857,00	59,80	6,82%	0,29%	0,081	32,91%	1408,05	-0,090	-0,122
2001 I	964,10	107,10	8,10%	0,26%	0,096	35,24%	1341	-0,118	-0,153
2001 II	987,00	22,90	8,84%	0,27%	0,087	40,63%	1287	-0,102	-0,153
2001 III	1014,00	27,00	9,77%	0,29%	0,074	39,01%	1530	-0,116	-0,166
2001 IV	1049,30	35,30	9,67%	0,30%	0,060	41,29%	1254	-0,101	-0,154
2002 I	1091,80	42,50	9,49%	0,37%	0,064	41,72%	1037	-0,083	-0,131
2002 II	1117,80	26,00	9,46%	0,37%	0,058	48,44%	1253	-0,078	-0,118
2002 III	1128,40	10,60	9,34%	0,34%	0,071	45,50%	1975	-0,108	-0,137
2002 IV	1147,50	19,10	7,63%	0,34%	0,188	43,72%	1706,77	-0,110	-0,128
2003 I	1191,67	44,17	8,65%	0,34%	0,183	44,70%	1084,60	-0,105	-0,141
2003 II	1202,88	11,21	6,64%	0,36%	0,130	46,52%	963,89	-0,053	-0,084
2003 III	1213,54	10,66	7,84%	0,36%	0,173	45,04%	982,52	-0,080	-0,118
2003 IV	1217,12	3,58	6,33%	0,35%	0,139	44,28%	799	-0,048	-0,084
2004 I	1239,09	21,97	7,02%	0,35%	0,066	52,26%	701,44	-0,031	-0,070
2004 II	1237,43	-1,66	7,02%	0,36%	0,048	56,10%	951,66	-0,026	-0,059
2004 III	1232,96	-4,47	8,27%	0,38%	0,177	58,76%	778,31	-0,061	-0,098
2004 IV	1240,80	7,84	5,76%	0,40%	0,468	62,21%	799	-0,100	-0,101
2005 I	3800,17	2559,37	6,86%	0,41%	0,466	65,64%	690,18	-0,064	-0,110
2005 II	102,20	-3697,97	5,42%	0,43%	0,219	68,48%	659,91	0,140	-0,012
2005 III	102,62	0,42	4,79%	0,45%	0,150	67,97%	807,83	0,006	0,005
2005 IV	103,46	0,84	5,52%	0,47%	0,110	74,70%	668,59	0,020	0,015
2006 I	105,38	1,91	4,00%	0,48%	0,111	72,95%	523,78	0,044	0,046
2006 II	105,06	-0,32	3,10%	0,48%	0,062	74,69%	519,16	0,068	0,074
2006 III	105,92	0,86	4,12%	0,49%	0,075	78,38%	608,45	0,056	0,062
2006 IV	106,43	0,51	3,61%	0,53%	0,172	83,14%	919,76	0,038	0,066
2007 I	106,92	0,49	3,81%	0,56%	0,189	82,37%	650,2	0,043	0,067
2007 II	107,36	0,44	3,71%	0,57%	0,102	84,40%	711	0,069	0,094
2007 III	108,65	1,29	5,21%	0,58%	0,062	89,68%	616	0,069	0,085
2007 IV	109,97	1,31	5,08%	0,58%	0,048	97,90%	614	0,081	0,102
2008 I	113,93	3,97	4,47%	0,59%	0,014	92,11%	662	0,093	0,115
2008 II	117,76	3,83	4,14%	0,61%	0,021	104,30%	596	0,112	0,145
2008 III	119,48	1,72	4,02%	0,64%	0,021	116,88%	1001	0,117	0,172
2008 IV	119,68	0,20	4,05%	0,69%	0,008	111,07%	4731	0,005	0,155
2009 I	122,41	2,73	3,93%	0,70%	0,006	87,98%	3568	0,023	0,132
2009 II	123,10	0,70	3,61%	0,68%	0,003	84,59%	2780	0,047	0,133
2009 III	123,41	0,31	3,58%	0,69%	0,003	90,70%	940	0,112	0,156
2009 IV	124,84	1,42	3,95%	0,71%	0,004	101,37%	769	0,126	0,172
2010 I	126,51	1,67	4,34%	0,71%	0,006	102,58%	813	0,120	0,166
2010 II	127,17	0,66	4,62%	0,72%	0,008	113,91%	1013	0,122	0,179
2010 III	127,66	0,49	4,79%	0,75%	0,006	117,24%	1226	0,122	0,189
2010 IV	128,99	1,33	4,40%	0,78%	0,013	120,50%	913	0,143	0,210

## ANEXO F: Índice de Costos Empresariales

Trimestre	Costo de energía eléctrica (millones de USD)	Precio del diesel (USD)	Precio del fuel oil (USD)	Precio del glp (USD)	Costos Financieros	Elasticidad Salario-Productividad	ICE (BCE)	ICE (Método alterno)
2000 I	125,71	0,273	0,129	0,598	15,87%	0,056	0,256	0,302
2000 II	125,71	0,522	0,522	0,578	15,37%	0,028	0,125	0,143
2000 III	125,71	0,522	0,522	0,538	15,56%	0,019	0,130	0,145
2000 IV	125,71	0,660	0,520	0,573	14,52%	0,010	0,111	0,123
2001 I	249,99	0,660	0,520	0,400	15,27%	0,024	0,095	0,094
2001 II	249,99	0,660	0,520	0,364	15,76%	0,022	0,095	0,092
2001 III	249,99	0,660	0,520	0,261	16,04%	0,001	0,109	0,100
2001 IV	249,99	0,660	0,520	0,291	14,68%	0,042	0,112	0,110
2002 I	332,52	0,879	0,694	0,297	14,65%	0,047	0,008	-0,015
2002 II	332,52	0,879	0,694	0,322	14,75%	0,095	-0,003	-0,021
2002 III	332,52	0,901	0,694	0,322	14,93%	0,014	0,003	-0,023
2002 IV	332,52	0,901	0,694	0,347	12,90%	0,094	0,007	-0,008
2003 I	348,73	0,879	0,694	0,411	14,19%	0,056	-0,008	-0,026
2003 II	348,73	0,879	0,694	0,402	12,54%	-0,139	0,037	0,006
2003 III	348,73	0,901	0,694	0,393	12,64%	0,234	-0,021	-0,023
2003 IV	348,73	0,901	0,694	0,405	11,22%	0,338	-0,024	-0,014
2004 I	359,02	0,901	0,694	0,423	11,65%	0,276	-0,024	-0,020
2004 II	359,02	0,901	0,694	0,453	10,93%	0,376	-0,035	-0,021
2004 III	359,02	0,901	0,694	0,477	11,76%	0,113	-0,008	-0,016
2004 IV	359,02	0,901	0,694	0,546	9,27%	0,539	-0,055	-0,022
2005 I	380,02	0,901	0,694	0,552	10,60%	0,193	-0,024	-0,022
2005 II	380,02	0,901	0,694	0,547	9,41%	0,336	-0,032	-0,017
2005 III	380,02	0,901	0,694	0,574	8,33%	-0,026	0,027	0,015
2005 IV	380,02	0,901	0,694	0,643	9,26%	0,421	-0,056	-0,030
2006 I	423,32	0,901	0,694	0,695	8,29%	0,113	-0,019	-0,018
2006 II	423,32	0,901	0,694	0,721	7,42%	0,289	-0,040	-0,021
2006 III	423,32	0,901	0,694	0,721	8,58%	0,150	-0,031	-0,026
2006 IV	423,32	0,901	0,694	0,706	8,75%	-0,040	-0,003	-0,014
2007 I	452,08	0,901	0,694	0,703	8,90%	-0,089	-0,004	-0,021
2007 II	452,08	0,901	0,694	0,741	9,35%	-0,097	-0,012	-0,030
2007 III	452,08	0,901	0,694	0,807	10,82%	0,387	-0,104	-0,083
2007 IV	452,08	0,901	0,694	0,906	10,72%	0,673	-0,158	-0,109
2008 I	474,44	0,901	0,694	0,993	10,43%	0,030	-0,079	-0,081
2008 II	474,44	0,901	0,694	1,022	9,59%	0,119	-0,088	-0,080
2008 III	474,44	0,901	0,694	0,902	9,31%	0,105	-0,067	-0,064
2008 IV	474,44	0,901	0,694	0,467	9,14%	-0,026	0,011	-0,012
2009 I	460,92	0,901	0,694	0,472	9,24%	-0,074	0,019	-0,006
2009 II	460,92	0,901	0,694	0,495	9,24%	-0,022	0,009	-0,012
2009 III	460,92	0,901	0,694	0,554	9,15%	0,009	-0,003	-0,018
2009 IV	460,92	0,901	0,694	0,653	9,19%	0,027	-0,019	-0,030
2010 I	497,93	0,901	0,694	0,775	9,21%	0,024	-0,043	-0,053
2010 II	497,93	0,901	0,694	0,766	9,02%	0,190	-0,064	-0,060
2010 III	497,93	0,901	0,694	0,719	9,04%	0,201	-0,060	-0,056
2010 IV	497,93	0,901	0,694	0,753	8,68%	0,262	-0,070	-0,059

### ANEXO G: Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica

<i>Trimestre</i>	<i>Gasto en obras públicas (%PIB)</i>	<i>Líneas telefónicas fijas y celulares</i>	<i>Stock de capital humano (años de educación PEA)</i>	<i>Gasto en Educación (%PIB)</i>	<i>IIF (BCE)</i>	<i>IIF (Método alterno)</i>
2000 I	0,48%	12.303.003,00	4,47	0,01%	-0,132	-0,147
2000 II	0,47%	12.347.234,00	4,47	0,01%	-0,130	-0,144
2000 III	0,46%	12.391.464,00	4,47	0,01%	-0,127	-0,141
2000 IV	0,46%	12.435.694,00	4,47	0,01%	-0,124	-0,138
2001 I	0,87%	12.479.924,00	3,99	0,09%	-0,121	-0,122
2001 II	0,86%	12.525.125,00	3,99	0,09%	-0,119	-0,120
2001 III	0,86%	12.570.326,00	3,99	0,09%	-0,116	-0,116
2001 IV	0,85%	12.615.527,00	3,99	0,09%	-0,114	-0,114
2002 I	0,59%	12.660.728,00	3,39	0,10%	-0,178	-0,165
2002 II	0,58%	12.706.191,00	3,39	0,10%	-0,175	-0,162
2002 III	0,58%	12.751.654,00	3,39	0,10%	-0,173	-0,158
2002 IV	0,58%	12.797.117,00	3,39	0,10%	-0,170	-0,155
2003 I	0,97%	12.842.580,00	4,14	0,06%	-0,090	-0,091
2003 II	0,99%	12.888.658,00	4,14	0,06%	-0,086	-0,086
2003 III	0,95%	12.934.736,00	4,14	0,06%	-0,085	-0,085
2003 IV	0,91%	12.980.814,00	4,14	0,06%	-0,084	-0,084
2004 I	1,09%	13.026.892,00	4,19	0,05%	-0,073	-0,073
2004 II	1,07%	13.073.941,00	4,32	0,05%	-0,057	-0,060
2004 III	1,07%	13.120.990,00	4,26	0,05%	-0,060	-0,061
2004 IV	1,04%	13.168.039,00	4,22	0,05%	-0,063	-0,063
2005 I	0,86%	13.215.088,00	4,61	0,03%	-0,031	-0,039
2005 II	0,84%	13.263.384,00	4,53	0,03%	-0,037	-0,043
2005 III	0,84%	13.311.680,00	4,59	0,03%	-0,028	-0,035
2005 IV	0,83%	13.359.976,00	4,57	0,03%	-0,028	-0,034
2006 I	0,97%	13.408.272,00	4,57	0,17%	0,041	0,037
2006 II	0,95%	13.457.575,00	4,53	0,16%	0,039	0,036
2006 III	0,94%	13.506.878,00	4,59	0,16%	0,047	0,043
2006 IV	0,95%	13.556.181,00	4,57	0,16%	0,048	0,046
2007 I	1,08%	13.605.484,00	4,59	0,14%	0,050	0,047
2007 II	1,09%	13.655.387,00	4,53	0,14%	0,048	0,047
2007 III	1,06%	13.705.290,00	4,56	0,14%	0,052	0,051
2007 IV	1,02%	13.755.192,00	4,54	0,14%	0,048	0,048
2008 I	1,37%	13.805.095,00	4,59	0,25%	0,122	0,123
2008 II	1,34%	13.817.546,00	4,54	0,25%	0,114	0,116
2008 III	1,32%	13.830.004,00	4,56	0,24%	0,115	0,116
2008 IV	1,32%	13.842.459,00	4,56	0,24%	0,116	0,118
2009 I	3,93%	13.854.913,00	4,53	0,28%	0,218	0,224
2009 II	3,93%	13.904.911,00	4,52	0,28%	0,221	0,227
2009 III	3,93%	13.955.090,00	4,53	0,28%	0,225	0,232
2009 IV	3,92%	14.005.449,00	4,57	0,28%	0,232	0,238
2010 I	3,72%	14.055.051,00	4,54	0,15%	0,165	0,171
2010 II	3,65%	14.104.828,00	4,54	0,15%	0,165	0,171
2010 III	3,58%	14.154.782,00	4,57	0,14%	0,167	0,174
2010 IV	3,49%	14.204.900,00	4,58	0,14%	0,167	0,174

## ANEXO H: Índice de Esfuerzo Empresarial

<i>Trimestre</i>	<i>Importaciones de bienes de capital (%PIB)</i>	<i>Importaciones de equipos de computación (%PIB)</i>	<i>Importaciones de equipos de telecomunicación (%PIB)</i>	<i>Transferencias al exterior por licencias y regalías (%PIB)</i>	<i>IEE (BCE)</i>	<i>IEE (Método alterno)</i>
2000 I	4,09%	0,14%	0,30%	0,03%	-0,156	-0,178
2000 II	4,57%	0,05%	0,33%	-0,05%	-0,156	-0,178
2000 III	7,28%	0,10%	0,65%	-0,05%	-0,091	-0,103
2000 IV	5,65%	0,27%	0,65%	0,05%	-0,085	-0,097
2001 I	7,29%	0,26%	0,47%	0,07%	-0,114	-0,130
2001 II	9,54%	0,23%	0,60%	0,12%	-0,088	-0,100
2001 III	10,00%	0,15%	0,52%	0,05%	-0,106	-0,121
2001 IV	11,56%	0,35%	0,98%	-1,69%	-0,026	-0,017
2002 I	10,52%	0,65%	0,60%	0,11%	-0,067	-0,075
2002 II	12,45%	0,33%	0,71%	0,12%	-0,059	-0,066
2002 III	12,14%	0,19%	0,65%	0,11%	-0,079	-0,089
2002 IV	10,74%	0,21%	0,69%	0,11%	-0,071	-0,081
2003 I	9,81%	0,25%	0,88%	0,13%	-0,036	-0,041
2003 II	10,32%	0,17%	0,74%	0,14%	-0,066	-0,075
2003 III	9,56%	0,37%	0,68%	0,14%	-0,068	-0,077
2003 IV	9,60%	0,17%	0,70%	0,14%	-0,074	-0,085
2004 I	9,52%	0,20%	0,65%	0,06%	-0,083	-0,094
2004 II	9,47%	0,30%	0,78%	0,06%	-0,053	-0,060
2004 III	10,25%	0,17%	0,73%	0,07%	-0,067	-0,076
2004 IV	12,11%	0,20%	0,86%	0,08%	-0,041	-0,046
2005 I	11,85%	0,17%	0,87%	0,08%	-0,040	-0,044
2005 II	14,21%	0,26%	0,98%	0,10%	-0,012	-0,012
2005 III	12,33%	0,18%	0,84%	0,09%	-0,045	-0,050
2005 IV	13,34%	0,18%	1,03%	1,04%	-0,001	-0,005
2006 I	13,57%	0,22%	0,85%	0,09%	-0,038	-0,042
2006 II	13,96%	0,17%	0,85%	0,10%	-0,041	-0,046
2006 III	13,15%	0,22%	0,82%	0,09%	-0,044	-0,049
2006 IV	13,99%	0,24%	0,96%	0,10%	-0,017	-0,018
2007 I	15,21%	0,28%	0,99%	0,74%	-0,003	-0,006
2007 II	14,31%	0,16%	0,95%	0,13%	-0,022	-0,023
2007 III	15,03%	0,42%	1,03%	0,09%	0,006	0,010
2007 IV	18,00%	2,15%	0,91%	0,14%	0,075	0,093
2008 I	16,15%	1,72%	0,68%	0,17%	0,009	0,016
2008 II	18,53%	2,42%	0,91%	0,15%	0,089	0,109
2008 III	20,64%	2,26%	0,96%	0,10%	0,093	0,115
2008 IV	23,89%	2,87%	1,03%	0,33%	0,142	0,171
2009 I	60,52%	1,10%	0,87%	0,08%	0,082	0,106
2009 II	57,66%	0,95%	0,92%	31,92%	0,332	0,203
2009 III	61,83%	1,06%	0,75%	0,10%	0,061	0,083
2009 IV	70,22%	1,97%	1,15%	0,96%	0,197	0,237
2010 I	71,30%	1,38%	1,13%	0,15%	0,159	0,197
2010 II	81,91%	1,42%	1,12%	0,18%	0,177	0,219
2010 III	87,25%	1,17%	1,15%	0,13%	0,177	0,220
2010 IV	88,62%	2,22%	1,26%	0,21%	0,252	0,308

### ANEXO I: Índice de Entorno Competitivo

<i>Trimestre</i>	<i>IEC(BCE)</i>	<i>IEC(Método alternativo)</i>
<b>2000 I</b>	-0,156	-0,180
<b>2000 II</b>	-0,125	-0,144
<b>2000 III</b>	-0,120	-0,142
<b>2000 IV</b>	-0,108	-0,128
<b>2001 I</b>	-0,111	-0,125
<b>2001 II</b>	-0,105	-0,124
<b>2001 III</b>	-0,114	-0,129
<b>2001 IV</b>	-0,109	-0,127
<b>2002 I</b>	-0,090	-0,101
<b>2002 II</b>	-0,083	-0,093
<b>2002 III</b>	-0,094	-0,099
<b>2002 IV</b>	-0,096	-0,099
<b>2003 I</b>	-0,062	-0,075
<b>2003 II</b>	-0,059	-0,063
<b>2003 III</b>	-0,048	-0,066
<b>2003 IV</b>	-0,036	-0,056
<b>2004 I</b>	-0,027	-0,045
<b>2004 II</b>	-0,016	-0,036
<b>2004 III</b>	-0,038	-0,052
<b>2004 IV</b>	-0,036	-0,052
<b>2005 I</b>	-0,024	-0,047
<b>2005 II</b>	0,045	-0,015
<b>2005 III</b>	-0,016	-0,015
<b>2005 IV</b>	0,016	0,002
<b>2006 I</b>	0,035	0,035
<b>2006 II</b>	0,049	0,045
<b>2006 III</b>	0,044	0,045
<b>2006 IV</b>	0,030	0,044
<b>2007 I</b>	0,032	0,047
<b>2007 II</b>	0,043	0,059
<b>2007 III</b>	0,075	0,072
<b>2007 IV</b>	0,096	0,085
<b>2008 I</b>	0,098	0,108
<b>2008 II</b>	0,104	0,116
<b>2008 III</b>	0,100	0,121
<b>2008 IV</b>	0,037	0,101
<b>2009 I</b>	0,074	0,128
<b>2009 II</b>	0,086	0,131
<b>2009 III</b>	0,113	0,143
<b>2009 IV</b>	0,126	0,155
<b>2010 I</b>	0,109	0,135
<b>2010 II</b>	0,117	0,142
<b>2010 III</b>	0,116	0,146
<b>2010 IV</b>	0,126	0,154

**ANEXO J: Tasas de Interés Vigentes. Octubre 2011. Banco Central del Ecuador**

<b>Tasas de Interés</b>			
<b>OCTUBRE 2011</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
<b>2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
<b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.95