

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

“ Salarios, Productividad y Competitividad

El costo salarial en la pequeña y mediana industria, y su impacto en los niveles de
productividad y competitividad ”

Tesis previo a la obtención del título de
ECONOMISTA.

AUTOR:

MAURO XAVIER CALLE RODAS

DIRECTOR:

ECO. CARLOS CORDERO DÍAZ

CUENCA – ECUADOR

2005

RESUMEN

Tratar de determinar a los salarios, como aquel elemento a partir del cual, cumpliendo las veces de un motor, permita dentro de las empresas, la generación de una mayor productividad y después de una mayor competitividad; es el objetivo al que apunta la presente investigación.

La información recopilada desde la década de los años sesenta respecto del rendimiento de la economía ecuatoriana, ha mostrado que el sector productivo nacional no habría manejado adecuadamente los conceptos de productividad y de competitividad; así como tampoco sus implicaciones, su causalidad; ni habría asimilado con justeza el hecho de que la productividad permite una mayor competitividad y no a la inversa.

El esfuerzo realizado además de haber podido satisfacer las expectativas académicas del autor, permite también dejar en evidencia que es crucial como nunca antes, buscar generar un elemento multiplicador en un sentido de mayor productividad; ya que esto permitirá en el largo plazo sustentar un futuro de mayores y mejores expectativas para esta y las siguientes generaciones.

ABSTRACT

Visualize the wages, as that starting element, which allow inside the companies the generation of a bigger productivity and after a bigger competitiveness; it is the main objective to which aims the present investigation.

The information gathered from the decade of the sixties regarding the yield of the Ecuadorian economy, has shown that the national productive sector would not have appropriately managed the concepts of productivity and competitiveness; as well as neither their implications, their causation; and the fact that the productivity allows a bigger competitiveness and not to the inverse one.

The effort carried out besides having been able to satisfy the author's academic expectations, also allows to leave in evidence that it is crucial as never before, to look forward in order to generate an element multiplier in a sense of more productivity; in reason that productivity will allow in the long term a better future of more and better expectations for this and the following generations.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco ante todo al Eco. Carlos Cordero Díaz por su labor realizada tanto como Director de Tesis y especialmente como profesor universitario; su dirección y apoyo para este trabajo permitió que sea realizado de la mejor manera posible.

También agradezco a todos mis profesores de la Escuela de Economía, por su mística de enseñanza y también por su amistad.

DEDICATORIA:

A mis padres, por su ejemplo...

A la vida que me ha permitido tener a mi padre tanto en mi hogar así como en las aulas; para enseñarme como ser mejor persona y también el camino que tengo que recorrer profesionalmente...

A la Universidad del Azuay, a mi país, a mi generación.

Mauro Xavier

Los criterios e ideas expuestos en la presente tesis, que se muestran como propios del autor, son de su responsabilidad

Octubre, 2005

Mauro Xavier Calle Rodas

INDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	12
I. LA ECONOMÍA ECUATORIANA EN LA ACTUALIDAD	16
I.1 LA DOLARIZACIÓN COMO ESQUEMA MONETARIO Y CAMBIARIO	16
I.1.1 CONCEPTOS Y OBJETIVOS DE LA DOLARIZACIÓN	16
I.1.2 EL PROCESO INFORMAL	17
I.1.3 DOLARIZACIÓN FORMAL	21
I.2.1 RASGOS GENERALES DE LA EVOLUCIÓN RECIENTE	23
A) PRODUCTO INTERNO BRUTO	23
B) INFLACIÓN	25
C) SECTOR FISCAL: SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO	28
D) EMPLEO	30
I.2.2 EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO BAJO LA DOLARIZACIÓN	32
A) BALANZA COMERCIAL	32
B) PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES	36
1) ESTADOS UNIDOS COMO PRINCIPAL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	36
2) ESTADOS UNIDOS COMO PRINCIPAL MERCADO DE IMPORTACIONES	38
3) PRINCIPALES CONSIDERACIONES SOBRE LA BALANZA COMERCIAL POR ÁREA ECONÓMICA	38
I.3 LA DOLARIZACIÓN Y SU EFECTO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	39
A) PARTICIPACIÓN EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR REAL	40
B) TIPO DE CAMBIO REAL EN DOLARIZACIÓN	43
CAPÍTULO II	47
II. LA COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR	47
II.1.- EL PAPEL DEL CRECIMIENTO	47

II.1.1.- PATRONES DE CRECIMIENTO	48
II.1.2.- FUENTES DE CRECIMIENTO	49
II.1.3.- ESQUEMA CONTABLE DE SOLOW*	49
II.2.- LA COMPETITIVIDAD	50
II.2.1.- ¿QUE ES LA COMPETITIVIDAD?	51
II.2.2.- LA EVIDENCIA EMPIRICA. ALGUNOS INDICADORES PARA LA ECONOMIA ECUATORIANA	52
II.2.2.1.- LA INVERSION Y SUS COMPONENTES	53
II.2.2.2.- INDICADORES DE COMPETITIVIDAD	55
II.2.2.3.- INDICADORES DE COMPETITIVIDAD POR PRODUCTO	56
1.- LA CONTRIBUCION AL SALDO CORRIENTE	56
2.- BALANZA COMERCIAL RELATIVA	58
3.- VENTAJA COMPARATIVA REVELADA	60
4.- EL ÍNDICE DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA	61
II.2.2.4.- ÍNDICE DE ENTORNO COMPETITIVO Y ESFUERZO EMPRESARIAL	63
1.- ÍNDICE DE ENTORNO ECONOMICO	63
2.- ÍNDICE DE COSTOS EMPRESARIALES	67
II.2.2.5.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE CRECIMIENTO	70
1.- ÍNDICE DE INSTITUCIONES PUBLICAS	71
2.- ÍNDICE DE TECNOLOGIA	71
3.- ÍNDICE DE TRANSFERENCIA TECNOLOGICA	72
4.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE LOS NEGOCIOS	72
5.- OPERACIONES Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS	73
6.- CALIDAD DEL AMBIENTE MICROECONOMICO	73
7.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE CRECIMIENTO	74

CAPÍTULO III	76
III. PRODUCTIVIDAD Y FACTORES BÁSICOS PARA LA APLICACIÓN DE INDICES DE PRODUCTIVIDAD	76
III.1 CONDICIONES PRELIMINARES	76
III.2 CONCEPTOS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD	76
III.3 LA PRODUCTIVIDAD EN EL ECUADOR. ALGUNAS REFLEXIONES INICIALES	78
III.4 EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA	80
III.4.1 FACTOR CAPITAL	81
III.4.2 FACTOR TRABAJO	82
III.4.3 PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES	84
III.5 LA DETERMINACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	86
III.5.1 INFLUENCIA DEL TIPO DE MERCADO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD	86
III.5.2 DIRECCIONAMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA	92
III.5.3 DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD DEL FACTOR TRABAJO. LA PRODUCTIVIDAD MEDIA LABORAL	94
III.6 LA DINÁMICA DEL AJUSTE SEGÚN EL MODELO TNT	100
CAPÍTULO IV	106
IV. INDICADORES BASICOS DE PRODUCTIVIDAD Y LA BUSQUEDA DE UN ECUADOR COMPETITIVO Y DIFERENTE	106
IV.1.- ALGUNAS REFLEXIONES INICIALES	106
IV.2. - ALGUNOS INDICADORES	106
IV.2.1.- UNA AGENDA MINIMA	106
IV.3.- FUNDAMENTOS Y APLICACIONES BASICAS DE LA PRODUCTIVIDAD	108
IV.3.1 ¿ COMO SE CALCULA LA PRODUCTIVIDAD ?	113
IV.4.- PRODUCCION MAS LIMPIA	114
IV.4.1.- ¿QUE ES PRODUCCION MAS LIMPIA?	114
IV.4.2.- ETAPAS DE UN PROGRAMA DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA	115

1- DIAGNÓSTICO	115
2.- ELABORACION DE INDICADORES	115
3.- CONSTRUCCION DE PROYECTOS DE PRODUCCION MAS LIMPIA	116
4. IMPLANTACION Y SEGUIMIENTO	116
IV.5.- RECUROS HUMANOS Y CAPACITACION	117
IV.6.- EL CREDITO COMO EJE PARA UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD	118
IV.6.1 CONCEPTUALIZACIONES PRELIMINARES	118
IV.6.2 EL PAPEL DEL CREDITO EN GENERAL Y EL COMPORTAMIENTO DEL CREDITO MICROEMPRESARIAL Y COMERCIAL	123
IV.6.3 CRITERIOS PARA LA ACEPTACION DE RIESGOS	125
<u>PRIMER CRITERIO DE RIESGO</u> LA CALIDAD DE LA GERENCIA	126
<u>SEGUNDO CRITERIO DE RIESGO</u> LA CONSTITUCION DE GARANTIAS	127
<u>TERCER CRITERIO DE ACEPTACION DE RIESGO</u> ANALISIS DE INDUSTRIAS Y POSICION COMPETITIVA DE LA EMPRESA	128
IV.7. LAS PYMES EN EL ECUADOR, PRINCIPALES REFLEXIONES DEL ÚLTIMO DIAGNÓSTICO REALIZADO POR EL MICIP.	131
IV.7.1 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS	132
IV.7.2 CONDICIONES DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN	133
IV.7.3 SITUACIÓN COMPETITIVA Y FACTORES DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD	135
CONCLUSIONES	139
RECOMENDACIONES	143
BIBLIOGRAFÍA	146
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

Con la vigencia de la dolarización, se pudo observar paulatinamente en la economía ecuatoriana una recuperación en las expectativas de los agentes económicos; esto por la creciente aceptación del dólar como una moneda que, efectivamente, pueda proteger la riqueza del público y, además, por que podría cumplir con todas las funciones que el sucre, aceleradamente, fue dejando de hacerlo y que, finalmente, concluyó con su completa desaparición a finales de los años noventa.

La recuperación en las expectativas de los agentes económicos, se cifró entonces en la implantación de la moneda estadounidense como la moneda de uso oficial y obligatorio en la economía, cuya introducción -se considera también- que trajo a la misma una estabilidad considerada en esos momentos como trascendental y, ya más recientemente, como "muy importante" para la sostenibilidad del esquema.

En este sentido, se puede recordar que la inestabilidad además de económica, fue también política; pues para finales de la década pasada la economía mostraba un crecimiento abismal de la emisión monetaria, un tipo de cambio disparado, un manejo desesperado de los instrumentos financieros, una inflación creciente, un precio del crudo a la baja, una crisis bancaria que dejó como resultado la desaparición y estatización de los considerados como principales bancos del sistema financiero de esos años, etc. Por otra parte la crisis política arrastrada desde gobiernos anteriores, incluyendo al que dolarizó la economía; permitió observar la caída de dos presidentes elegidos democráticamente, el apareamiento de tres presidentes en un mismo día y un triunvirato que nació y pereció en menos de 24 horas, como claramente se podrá recordar.

Entonces, el apareamiento de una medida rápida o incluso desesperada, que bajo circunstancias desesperantes, permita aquietar todo este panorama; admitiría que se genere una mayor confianza en la economía, por la estabilización de aquellos indicadores macroeconómicos como el tipo de cambio, la inflación o las tasa de interés; cuyo crecimiento acelerado o desmedido tiene o puede en un momento determinado, generar un efecto de pánico y zozobra en la sociedad. No obstante la estabilidad sobre todos los elementos que se mencionan con la implantación del dólar en la economía; en nada afectaría por su mera implantación a otras variables o aspectos como el crecimiento del PIB per cápita, el nivel de empleo, la reactivación del aparato productivo de la economía, el nivel de endeudamiento, la corrupción, la migración, la sensación de abandono de la población, la extrema pobreza, el poco desarrollo educacional, etc.

La reflexión particularmente sobre este último punto, explica el por que de tratar de poner en marcha esta investigación y, modestamente, tratar de resaltar la importancia de plantear y definir que es lo que requiere el modelo de dolarización y por tanto de la economía para desarrollarse.

Como se conoce, la camisa de fuerza que implica el modelo de dolarización, obliga la constante generación de divisas, a través de una economía más desarrollada, que envíe buenas señales de estabilidad política, disciplina fiscal y crecimiento económico. Con esto

se debería generar o permitir, un flujo constante de financiamiento internacional y, por otra parte, la reactivación de los sectores económicos no tradicionales y el dinamismo de los tradicionales en constante búsqueda de nuevos y más grandes mercados, además de generar bienes mejor ubicados en la cadena de valor.

La continua generación de divisas por estas tres vías, aunque en definitiva deben descansar sobre una economía que crezca y evolucione consistentemente, fueron particularmente necesarias desde el mismo día en que se emitió el decreto de dolarización. Sin embargo, a criterio de muchos editorialistas, líderes de opinión, revistas especializadas y profesionales, se reconoce el hecho de que tal vez, la verdadera implicación de la dolarización sobre la economía no fue asimilada rápidamente; pues como se recordará, lo primero que se trajo a colación fue un infructuoso debate sobre si la economía ecuatoriana tenía o no, las condiciones necesarias para incursionar en un proceso de sustitución de la moneda cuando este fue ya implantado y, según se mostrará a lo largo de toda la investigación, parecería que los agentes económicos –especialmente los empresarios y la banca- no comprendieron o asimilaron como su primer concepto acerca del esquema dolarizador, la importancia de modificar adecuadamente su manera de producir, impulsar cambios en las estructuras de su mercados o incluso modificar las regulaciones existentes; impulsando cambios profundos y sobre todo rápidos que favorezcan su crecimiento y dinamismo. Después de todo una decisión por el lado de la oferta sería casi irreversible y seguramente pensar en un proceso de desdolarización, podría generar mayor especulación, desconfianza e inestabilidad en la economía que a la observada en la década pasada.

El alto nivel de irreversibilidad de la dolarización particulariza la importancia de tratar de construir un panorama que favorezca el crecimiento y dinamismo de todo el sector productivo nacional, implicando con esto la coordinación de una serie de elementos y variables que permitan asimilar que mas allá de la estabilización macroeconómica -ya implícita en un modelo de sustitución monetaria-, su obtención por sí misma no va a permitir un mayor desarrollo de la economía; esta consideración resalta entonces el hecho de que al menos de una manera deseable, la reactivación económica debería venir después de la estabilización económica.

En este sentido, se busca inicialmente determinar como y en que ha sustentado la economía ecuatoriana su crecimiento y, evaluar cuales han sido los factores relevantes que explican su evolución reciente; tratando de determinar bajo estos dos puntos de vista y para un período similar de tiempo, las principales variaciones y observaciones que se puedan obtener antes y después del decreto dolarizador.

Seguidamente, considerando lo que de manera teórica se ha indicado por parte de muchas instituciones y especialistas, tanto nacionales como internacionales; sobre la necesidad para que una economía como la ecuatoriana pueda fomentar su mayor crecimiento y desarrollo, se establece primero los conceptos de competitividad y también de productividad; conceptos -que como se indicará más adelante- su implementación conlleva la coordinación de los elementos y variables necesarios para el crecimiento de la economía. En razón de esto, lo que se ha buscado es primero organizar los mismos y establecer, que aunque ambos conceptos no son mutuamente excluyentes, la competitividad será al final del día sustentada en una mayor productividad, y no viceversa.

Adicionalmente, se podrá observar la manera en que se ha evaluado la competitividad de la economía nacional desde la perspectiva del Banco Central, cuales son los principales indicadores que el ex – instituto emisor utiliza para pulsar la competitividad de la economía ecuatoriana y, cuales son las principales observaciones que dejan estos indicadores. La definición del concepto de competitividad y su medición puertas adentro, se complementa con la evolución de nuestra economía pero desde una perspectiva global que lleva adelante el Foro Económico Mundial (FEM), desde cuando el Ecuador ha sido incluido en los Reportes de Competitividad Global; como se observará, la medición que realiza el FEM, abarca no solamente la evolución macroeconómica, sino también, considera a la evolución microeconómica sobre la cual -a criterio de esta organización - descansa la verdadera competitividad.

Se podrá observar también que el estudio de la productividad sobre la cual, se establece que descansa el mayor nivel de competitividad de la economía nacional, se lo realiza sobre dos ejes; el primero a través del establecimiento de las consideraciones preliminares y conceptualizaciones existentes sobre la misma, además de su sustentación establecida en las “ reducciones reales de costos ” que se puedan obtener en las empresas.

Se determina también la importancia en la relación de los salarios con la productividad, cuales son las implicaciones de plantear los incrementos salariales considerando la productividad o eficiencia de las empresas y, como se ha venido manejando este concepto dentro de la economía nacional. Se evalúa también la incidencia del tipo de mercado sobre la productividad y como debe ser estructurada la política economía que fomente una mayor productividad.

Por otra parte el segundo eje sobre el cual se estudia la productividad busca establecer los indicadores básicos de productividad, formando una agenda mínima de organización de la economía, detallando la productividad en términos de eficiencia y de efectividad, determinando la evolución existente en este concepto. Se muestra también una evaluación del recurso humano existente, como está distribuido en función del nivel de elaboración del bien, la ubicación de la economía nacional en un contexto regional en este ámbito, tomando en cuenta con esto; la relatividad existente en los conceptos de productividad y de competitividad.

Muchos otros aspectos existentes dentro de la investigación son de igual importancia y, aunque no se mencionan en la introducción, podrán ser lógicamente objeto de estudio conforme se avance con la lectura de la misma; esperando con esto, aportar con nuevos conocimientos y sobre todo con nuevos elementos de juicio, como efectivamente lo ha hecho con el autor de este esfuerzo investigativo, en momentos en los cuales se puede considerar al tema como de suma importancia dada incluso la coyuntura existente.

CAPÍTULO I

LA ECONOMIA ECUATORIANA EN LA ACTUALIDAD

CAPÍTULO I

LA ECONOMIA ECUATORIANA EN LA ACTUALIDAD

I.1 La dolarización como esquema monetario y cambiario

I.1.1 Conceptos y objetivos de la Dolarización

La moneda nacional fue concebida en marzo de 1884 en Asamblea Constituyente bajo el gobierno de **José María Plácido Caamaño**, y entró en vigencia el 1º de enero del siguiente año, bajo el convencimiento de que la unidad monetaria permitiría estimular la actividad económica interna, las transacciones vinculadas al comercio exterior y que limpiaría las monedas concebidas como de " mala ley " originarias especialmente de Colombia¹.

Sin embargo 116 años después, ante la pérdida de valor de la moneda nacional, se optó dramáticamente por el esquema de dolarización mediante decreto del 9 de Enero de 2000; legalizando el uso del dólar por la importancia monetaria que había adquirido en la economía nacional desde finales de los años ochenta².

El esquema de dolarización en un concepto amplio implica la sustitución de la moneda nacional por una extranjera, en este caso la moneda norteamericana, en cualquiera de sus distintas funciones tales como reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago.

El proceso de adoptar cualquier moneda extranjera y no solamente el dólar, puede ser generado por el lado de la oferta, cuando el gobierno por medio de una decisión autónoma y soberana³, reemplaza la moneda nacional estableciendo como oficial la moneda extranjera, obligando su uso al interior de la economía. También el proceso puede generarse por el lado de la demanda, cuando los agentes económicos toman decisiones altamente espontáneas de cartera y adoptan a la moneda extranjera al percibir la pérdida de valor de la moneda nacional.

Se puede asumir entonces que el proceso de sustitución de una moneda se denomina como " formal " cuando se genera por el lado de la oferta e " informal " cuando el proceso corresponde a decisiones de cartera de los agentes económicos.

La dolarización es entonces un instrumento monetario útil, que neutraliza las variaciones del tipo de cambio y suprime el manejo de la política monetaria, que respondía -como se recordará- a compromisos de carácter político y que generaba presiones fiscales por constantes emisiones inorgánicas de dinero.

¹ ORTIZ CRESPO, Gonzalo: **ESQUEMA DE LA HISTORIA ECONOMICA DEL ECUADOR EN EL SIGLO XX, 2DA. PARTE**, Revista Gestión, No. 68, febrero de 2000, Quito, pp. 53.

² Varios estudios impulsados por el BCE indican que existían fuertes indicios de una dolarización informal de la economía desde los años ochenta por la alta sustitución de activos, lo que generaba un uso de la moneda extranjera como reserva de valor. Los mismos están disponibles en la página de Internet: www.bce.fin.ec

³ Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec, Dirección General de Estudios: **DOLARIZACIÓN EN LA ECONOMIA ECUATORIANA**, Quito 2000

Sus objetivos principales buscan por lo tanto corregir los desequilibrios de las variables económicas y facilitar la búsqueda entre otros de los siguientes elementos:

- Atenuar los efectos de los shocks externos
- Converger la tasa de inflación local con la internacional
- Reducir el diferencial entre las tasas de interés
- Facilitar la integración financiera
- Eliminar la especulación cambiaria
- Fomentar la estabilización económica
- Descubrir los problemas estructurales de la economía
- Generar disciplina fiscal

Asimismo, un esquema de dolarización para su correcta aplicación y funcionamiento requiere de un flujo permanente de divisas, que debe ser sustentando en tres fuentes básicas:

1. La primera vía exportaciones, esto implica que las exportaciones de un país deben prepararse para un nuevo tipo de moneda, que generalmente es de mayor valor en el mercado internacional, lo cual exige que las empresas se comprometan a modificar sus estructuras de producción y de costos; buscando incrementar constantemente su productividad.
2. La segunda fuente se da a través del financiamiento externo, es decir vía crédito de organismos internacionales y préstamos de otros países; que dependiendo de la región, las condiciones de préstamos y la facilidad de obtenerlos, están en función de la imagen y las señales reales de funcionamiento que proyecte la economía.
3. Finalmente es el aparato productivo el que tiene que generar divisas a través de la producción interna, buscando el crecimiento sostenido de la economía nacional, reactivando y dinamizando la oferta y la demanda agregada; en la búsqueda de captar divisas a nivel internacional.

I.1.2 El proceso informal

Inicialmente de acuerdo al Banco Central del Ecuador (BCE) las razones de fondo que explicarían el proceso informal de dolarización y la persistente presencia de esta moneda en una economía parten por:

- Una caída en las expectativas racionales de los agentes con respecto a su economía nacional.
- Por un menor costo de cambiar los activos de moneda local a moneda extranjera.
- El grado de aceptación de la moneda extranjera como medio de pago en la economía nacional.

- Por un sistema financiero que carezca de solidez y solvencia, y el nivel de exposición a los riesgos de tipo de cambio y crediticios por operaciones en moneda extranjera.
- La nula percepción de los agentes de obtener algún beneficio por cambiar nuevamente sus tenencias en moneda extranjera (ME) hacia el ahorro en moneda doméstica.
- Liberalización o mayor integración financiera y el retorno de capitales en moneda extranjera que se encontraban en el exterior.

El proceso de dolarización informal en la economía ecuatoriana habría respondido entonces a una búsqueda de protección de la riqueza de sus agentes económicos, y a la propia estructura de la economía nacional, debilitada por la constante depreciación de la moneda nacional y su pérdida de valor y credibilidad monetaria.

Como se observa en el Cuadro No. 1 -1 la información indica la preferencia por el dólar durante el período 1989-1999; describiéndose una tendencia creciente de la presencia del mismo en la economía. Los indicadores observados permiten según el caso, especificar el grado de sustitución monetaria, la sustitución de activos (cuasi dinero), y el de cartera de préstamos otorgados en dólares⁴.

Cuadro No. 1-1

Evolución del dólar (1989-1999) en la economía ecuatoriana.

Año	Depósitos M.E. / Dep. Totales	Variación Dep. M. E./Dep. Totales	Cuasidinerero M.E./ Cuasidinerero total %	Variación Cuasidinerero M. E./ Cuasidinerero total %	Cartera M.E./ Cartera total %	Variación Cartera M.E./ Cartera total %
1989	15%	0%	10%	0%	1,9%	0%
1990	13%	-10%	7%	-24%	1,6%	-16%
1991	15%	9%	8%	1%	3%	88%
1992	20%	38%	11%	44%	7%	127%
1993	17%	-16%	13%	17%	13%	97%
1994	16%	-8%	16%	25%	20%	51%
1995	19%	23%	24%	55%	28%	39%
1996	22%	16%	28%	15%	33%	16%
1997	24%	6%	37%	32%	45%	38%
1998	37%	56%	44%	19%	60%	34%
1999	54%	46%	47%	8%	67%	10%

Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

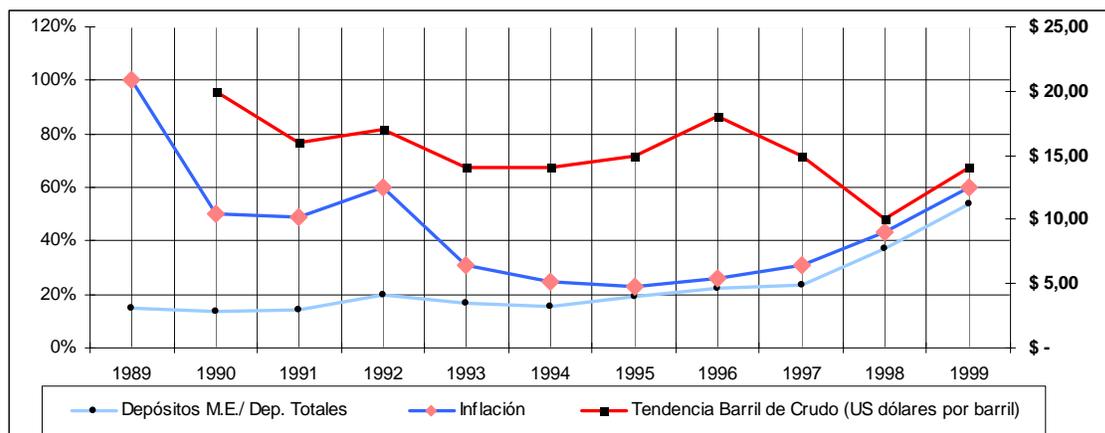
Elaborado por: El Autor⁵

⁴ Todo proceso de dolarización informal en una economía puede describir inicialmente una sustitución de activos o una sustitución monetaria; aunque finalmente se fijarán los precios de los productos y servicios en moneda extranjera, describiendo una trayectoria descendente dentro de la escala de precios de los bienes y servicios existentes.

⁵ Cifras no incluyen el monto de billetes dólares que circulaban en el país ni los depósitos en la banca ecuatoriana off-shore.

El proceso de dolarización informal fue la resultante de un proceso regresivo de la economía; enfatizándose los niveles de desconfianza de la moneda nacional durante todo el período 1989 – 1999, según indica -por ejemplo- la relación de depósitos en moneda extranjera con respecto al sucre.

Gráfico No. 1-1



Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>
Elaboración: Autor

Por otra parte los persistentes niveles de volatilidad en los precios, explica también la sustitución monetaria de sucres por dólares por parte del público y, la percepción constante de pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional, permitió ver al dólar como un paraguas de protección de la riqueza del público.

Esta caída en las expectativas no pudo ser detenida con ningún programa de estabilización implementado, además que se sentía el debilitamiento de la economía por la caída del precio internacional del barril del petróleo.

Como se observa en el cuadro 1-1 el nivel de M2 en moneda extranjera se mantenía entre el 10% y el 13% entre 1990 y 1993; sin embargo a partir de 1994 su participación se incrementa del 16% al 24% en 1995, fase del mayor crecimiento de toda la década.

El nivel de inversiones en activos denominados en dólares formaliza la importancia de la divisa en la economía ecuatoriana. Entre 1996 y 1999 los niveles de casi dinero pasaron del 28% al 47%, sin embargo el incremento sucesivo entre períodos fue menor al de los años 1994 y 1995.

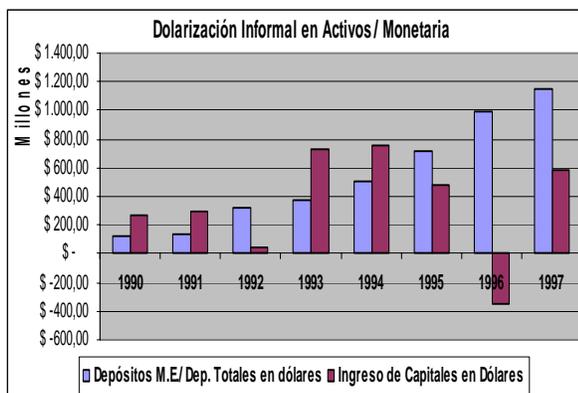
Se observa también que el proceso de dolarización informal en la economía manifestado por la sustitución de activos fue mayor al proceso de sustitución monetaria. El programa de estabilización de 1992 y las medidas institucionales para la desregularización en 1994 alentaron y fomentaron la volatilidad en las tasas de interés y el margen financiero, lo que

explicó el flujo de capitales a corto plazo que buscaba ventajas de inversión en el mercado financiero doméstico⁶.

Como se observa en el cuadro No. 1-2 el efecto de una sustitución de activos fue mucho mayor a la sustitución monetaria; según el BCE el ingreso de capitales en dólares y los depósitos en banca fuera de frontera, fue mucho mayor en la mayor parte de la década de los noventa que la existencia de depósitos en moneda extranjera.

Cuadro No. 1-2

Año	Depósitos M.E./Dep. Totales en dólares	Ingreso de Capitales en Dólares
1990	\$ 122.928.730,51	\$ 264.000.000,00
1991	\$ 143.007.633,59	\$ 290.000.000,00
1992	\$ 324.918.743,23	\$ 44.000.000,00
1993	\$ 377.400.293,26	\$ 726.000.000,00
1994	\$ 506.965.638,77	\$ 758.000.000,00
1995	\$ 712.992.820,51	\$ 481.000.000,00
1996	\$ 988.745.804,68	\$ -350.000.000,00
1997	\$ 1.147.009.033,42	\$ 585.000.000,00



Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

Elaboración: Autor

Al utilizar las cifras publicadas por el BCE el efecto en sustitución de activos medido a través del ingreso de capitales sumó USD \$ 2.563 MM contra \$ 2.188 MM de depósitos en moneda extranjera hasta 1995; los años críticos del proceso según se indica fueron 1992 (USD \$ 44 MM) y 1996 (USD - \$ 350 MM), en el primero por programas de estabilización implementados y en el segundo por las secuelas del conflicto bélico acontecido en ese año.

Entonces desde 1989 hasta 1997 se observa paulatinamente como el sucre va perdiendo valor en la economía y prioritariamente a través de una sustitución de activos financieros más que monetarios.

No obstante a partir de 1997 el nivel de M1 en moneda extranjera se disparó con respecto al flujo de capitales en dólares que ingresaban al país, volviéndose después de este año de características irreversibles; incluso un indicador del nivel de irreversibilidad del proceso fue que para ese año un 45% de las operaciones de cartera ya se pactaban en dólares.

Los niveles posteriores de dolarización podrían entonces considerarse como un *adendum* del proceso, ya que si bien los niveles comparativos llegaron para 1998 en M1, M2 y Cartera al 37%, 44% y 60% respectivamente, los niveles de variación en los dos últimos fueron mucho menores a los de los años anteriores.

⁶ Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>: Dirección General de Estudios: **Dolarización en la Economía Ecuatoriana**, Quito, 2000

La confianza en la economía y la percepción en el exterior sobre su rendimiento, indicaron que si no se tenía capacidad para incrementar los niveles de producción petrolera, de exportaciones y su grado de especialización, el país automáticamente sería menos competitivo, por lo que en el caso ecuatoriano el dólar cumplió con las funciones de una medida del rendimiento de la economía.

I.1.3 Dolarización formal

El esquema de dolarización fue efectivamente implementado vía decreto y también una medida extrema e improvisada cuyo objetivo final era el de disminuir las expectativas cambiarias e inflacionarias existentes en la economía durante 1999.

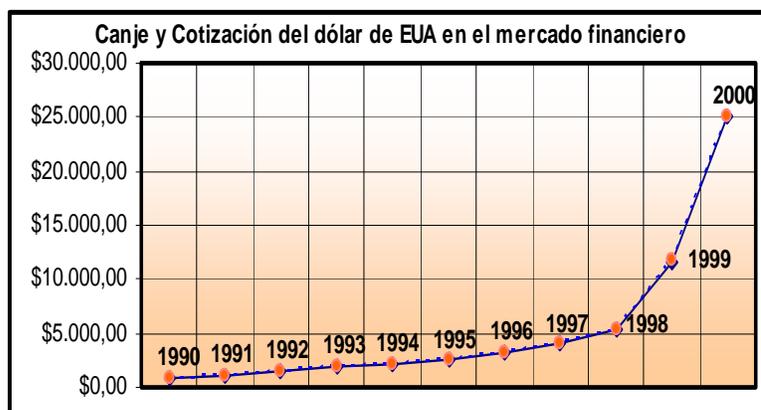
El tipo de cambio presentó un incremento promedio del 37% entre 1990 y 1998, pero entre 1998 y 1999 este promedio creció en un 79%; las expectativas de los agentes económicos especialmente de parte de los ciudadanos con respecto al cumplimiento monetario del sucre, habría llegado a su punto más bajo. El alto nivel de aceptación del dólar y la crisis política de ese año generaba también una mayor inestabilidad en la economía.

La constante volatilidad y pérdida del poder adquisitivo de la moneda se transmitió al costo de tenencia del dinero. Los márgenes financieros observados durante la década, a fin de incitar el ahorro en moneda nacional, describieron niveles similares de volatilidad provocando una adquisición de activos financieros en M. E. perfectamente observable por el cambio de los niveles de M2 en moneda extranjera del 44% y 47% para finales de la década.

Cuadro No. 1-3

CANJE Y COTIZACIÓN DEL DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA EN EL MERCADO FINANCIERO (promedio del periodo, en sucres).

Años	Compra	Venta	Tasa de Variación
1990	821,14	821,91	
1991	1099,46	1100,85	34%
1992	1586,35	1587,22	44%
1993	1916,91	1919,41	21%
1994	2195,77	2197,78	15%
1995	2563,94	2566,00	17%
1996	3189,51	3191,34	24%
1997	3997,70	3998,96	25%
1998	5438,19	5442,80	36%
1999	11658,83	11729,10	115%
2000	25000,00	25000,00	113%



Fuente: BCE, Cuentas Nacionales # 1.834, Pág. 90
Elaboración: Autor

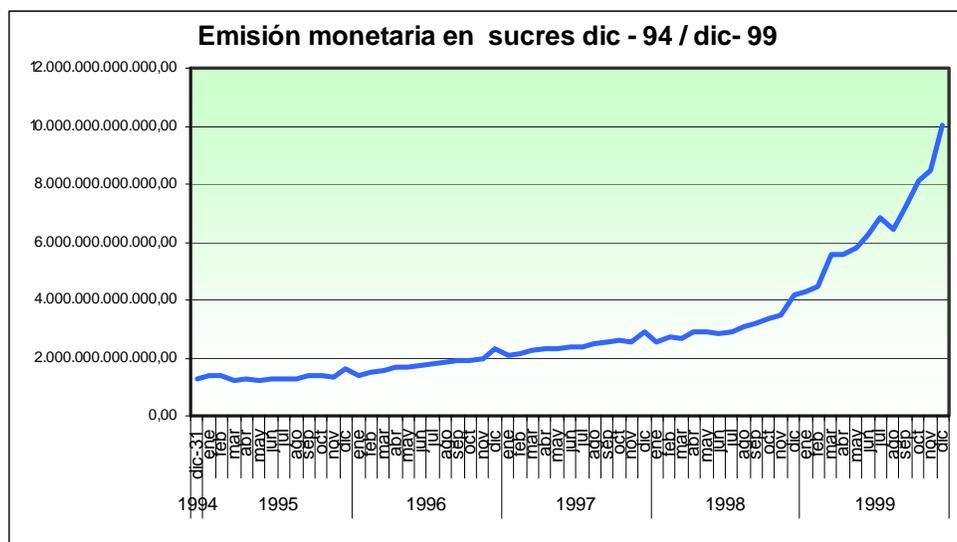
Por otra parte, la emisión monetaria que podría ser considerada como explicativa de la parte final del proceso, se generó por los objetivos financieros de los encargados del manejo de la política económica de financiar la crisis bancaria por esta misma vía.

Los precedentes de la crisis en el sistema financiero nacional se generaron en 1996 con la caída del Banco Continental, la corrida de depósitos del Banco del Pacífico y el salvataje al Filanbanco por USD \$ 700 millones en 1998, sumándose el feriado bancario y el congelamiento de los depósitos en marzo de 1999.

La desconfianza generalizada en el sistema financiero y la renuencia de los agentes con poder de decisión para sustentar sus actividades en sucres y no en dólares, provocaron también en 1999 un manejo de shock al implementar operaciones de mercado abierto orientadas a retirar liquidez y disminuir las presiones devaluatorias e hiperinflacionarias⁷; incrementándose el encaje del 16% al 24% y las tasas de interés de corto plazo del 60% al 150% en períodos de 35 días.

El panorama de incertidumbre también explicó el manejo de la tasa de interés por parte del ex – instituto emisor para reducir las expectativas de los agentes con respecto al tipo de cambio, sin embargo este último mantuvo su tendencia al alza y explicó en mayor medida el incremento de los niveles inflacionarios observados. Por lo tanto, el intento de retirar liquidez de la economía por parte del BCE nunca tuvo el efecto esperado.

Gráfico 1 - 2



Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>
Elaboración: Autor

Por ejemplo la tasa de interés nominal de los Bonos de Estabilización Monetaria de un 63% al 15 de noviembre de 1999 pasó al 253% para el 13 de diciembre de ese mismo año, adicionalmente los plazos de colocación se redujeron a la tercera parte; esto es de 90 y 180 días a 30 y 60 días⁸ lo que incrementó la presión para el cumplimiento de estas operaciones.

⁷ Agosto 1998 – agosto 1999 los Bonos de Estabilización Monetaria se ubicaron de \$ 550 mil millones a \$ 7.225 mil millones de sucres, Fuente: **Con un pie en la hiperinflación**, Revista Gestión, Enero de 2000, Quito, pp. 16.

⁸ Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>; Dirección General de Estudios: **Dolarización en la Economía Ecuatoriana**, Quito, 2000

Por lo tanto ante la posibilidad del apareamiento de un fenómeno hiperinflacionario generado por el colapso en la demanda del sucre, la mayor demanda en dólares y la subsiguiente presión en el tipo de cambio; se instauró al dólar como moneda de curso obligatorio por parte del gobierno. Esta medida devolvió la estabilidad en la economía al revertir el mecanismo, aunque sin ninguna injerencia sobre la solvencia fiscal, la crisis financiera y los flujos de capitales vía inversión extranjera directa o el endeudamiento externo, entre otros.

La dolarización por lo tanto fue concebida para reducir y estimular la convergencia entre la tasa de inflación local con la internacional; particularizar los efectos de los shocks externos por la imposibilidad de la devaluación monetaria; generar disciplina fiscal, fomentar la estabilización y expandir la actividad económica, y finalmente, entre otros, desnudar los problemas estructurales de la economía, con el propósito de eliminar la desconfianza e incertidumbre en la que ha vivido la sociedad ecuatoriana.

I.2.1 Rasgos generales de la evolución reciente

a) Producto Interno Bruto

Al enfatizar que los resultados expresados por la economía en 1998 y 1999 fueron el resultante de un proceso altamente regresivo, podría ser útil comparar la evolución reciente de la economía con el comportamiento generado en años anteriores a los finales de la década anterior.

Cuadro No. 1 - 4

Producto Interno Bruto 1994 – 2004 Dólares de 2000

Años	PIB	Tasa de Variación Anual PIB	PIB per. cápita	Tasa de Variación Anual PIB per. cápita	Población	Tasa de Variación Anual Población
1994	\$14.941.494.000,00		\$1.335,61		11.187.000,00	
1995	\$15.202.731.000,00	1,7%	\$1.333,92	-0,1%	11.397.000,00	1,9%
1996	\$15.567.905.000,00	2,4%	\$1.343,10	0,7%	11.591.000,00	1,7%
1997	\$16.198.551.000,00	4,1%	\$1.375,91	2,4%	11.773.000,00	1,6%
1998	\$16.541.248.000,00	2,1%	\$1.384,44	0,6%	11.948.000,00	1,5%
1999	\$15.499.239.000,00	-6,3%	\$1.278,71	-7,6%	12.121.000,00	1,4%
2000	\$15.933.666.000,00	2,8%	\$1.295,53	1,3%	12.299.000,00	1,5%
2001 (p)	\$16.749.124.000,00	5,1%	\$1.342,08	3,6%	12.480.000,00	1,5%
2002 (p)	\$17.320.610.000,00	3,4%	\$1.368,03	1,9%	12.661.000,00	1,5%
2003 (prev)	\$17.781.345.000,00	2,7%	\$1.384,52	1,2%	12.843.000,00	1,4%
2004 (prev)	\$18.956.513.000,00	6,6%	\$1.455,17	5,1%	13.027.000,00	1,4%

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales # 1.834, pág. 106 y 107

Elaboración: Autor

El Producto Interno Bruto, medido desde 1994 hasta 2004, muestra un crecimiento irregular con aceleraciones y desaceleraciones, con excepción del año 1999 en que el PIB se redujo en un 6,3%. En el período post – dolarización recién en el año 2002 el PIB pudo superar los \$ 16.541 MM generados en 1998, y para 2004 se observó el mayor crecimiento de todo el período analizado con una tasa del 6,6%.

Sin embargo si se asume el criterio de que una economía debe generar paulatinamente mayores oportunidades para su población, se observa que el crecimiento del PIB per.-cápita ha tenido una tendencia bastante conservadora. En efecto, mientras la economía crece en su conjunto en un 2,46%; el PIB per.-cápita lo ha hecho en un 0,91% promedio entre 1994 y 2004.

Puntualmente para el período post – dolarización, la relación varía a un promedio de 4,12% del PIB y del 2,63% del PIB per.-cápita, por lo que la dolarización aparentemente estaría permitiendo mejorar esta relación aunque en tendencia irregular. Aquello estaría manifestándose especialmente en los años 2001 y 2004 en los que se observó el mayor crecimiento con el 5,1% y 6,6% respectivamente. Se observa, igualmente, que los niveles de PIB per.-cápita se han mantenido alrededor de los \$ 1.300,00 durante el período de dolarización nivel que fue superado solamente en este último año.

Este hecho llama la atención dado que el bajo crecimiento del PIB per - cápita no se explica por un mayor crecimiento de la población. Según los datos observados la tasa de crecimiento de la población es del 1.5% tanto para todo el período analizado como para la etapa post – dolarización. Es decir que la economía no estaría generando nuevos recursos de una manera importante para una población que en el 2003 y 2004 habría crecido en los porcentajes más bajos de toda la década, y que son comparables con el crecimiento observado en 1999.

Por otro lado, el crecimiento del PIB indica que los sectores de Explotación de minas y canteras, Agricultura, Manufacturas, Construcción, Comercio al por mayor, Transporte y Actividades inmobiliarias constituyen las principales fuentes de generación de recursos en la economía.

Cuadro No. 1 – 5

	Total 2000 - 2005	Sector / PIB Total 2000 - 2005	Diferencia 2005 - 2000	Tasa de Variación 2005 -2000	Tasa de Variación 1994- 1999	Sector / PIB TOTAL (1994 - 1999)
Agricultura	9.337.818	8,77%	159.159	10,86%	40%	7,82%
Explotación de minas y canteras	23.119.872	21,72%	1.340.356	39,08%	13%	20,34%
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	13.829.947	12,99%	304.903	14,05%	17%	28,69%
Construcción	7.770.068	7,30%	283.493	25,16%	-16%	7,63%
Comercio al por mayor y al por menor	16.332.011	15,34%	470.515	18,95%	3%	16,15%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	10.834.236	10,18%	223.677	13,00%	27%	9,13%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	6.498.866	6,11%	126.710	12,62%	9%	6,24%
Administración pública y defensa; seguridad social	5.187.737	4,87%	36.485	4,37%	-12%	4,94%
Enseñanza	3.283.558	3,09%	33.836	6,32%	17%	3,03%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	106.436.139	100,00%	3.761.216	23,61%	9%	100,00%

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales # 1.834, pág. 106 - <http://www.bce.fin.ec>

Elaboración: Autor

La Explotación de minas y canteras seguiría manteniéndose al frente del PIB por sectores con un 21,72% entre 2000 y 2005 considerando los datos proyectados por el BCE; este porcentaje es similar al 20,34% del período 1994 – 1999.

En el resto de los sectores resaltados como se observa en cuadro 1–5 el porcentaje de participación no varía de manera significativa antes y después del decreto de dolarización, sin embargo el sector de manufacturas una vez instalado el esquema muestra ser el sector con la más importante variación de afectación.

En efecto, se observa una caída significativa de participación del 15,70%. Al pasar de un 28.69% al 12.99% durante los períodos analizados 1994-1999 y 2000-2005. Aunque como ya se indicó, no existe una mayor variación en el porcentaje de participación del PIB del resto de sectores; todos con excepción de la agricultura (0.95%) y explotación de minas y canteras (1.8%), mostrarían una pérdida de participación en el PIB global del periodo 2000 - 2005.

Una primera conclusión sería entonces que la economía no ha modificado sustancialmente su estructura productiva con respecto a los sectores estratégicos que la sustentan, inclusive el sector manufacturero registra tendencias decrecientes de producción, lo que exige analizar que sector productivo compensa el espacio dejado por ese sector, y cual o cuales sustentan el crecimiento observado en el PIB después del decreto de dolarización.

b) Inflación

Un esquema de sustitución de la moneda en un país debe permitir estabilizar las expectativas cambiarias e inflacionarias, y evitar la posibilidad de realizar emisiones inorgánicas de dinero que generen presiones fiscales. En el caso de la economía ecuatoriana se buscaba a más de esos objetivos reactivar su tasa de crecimiento económico a niveles alcanzados en 1977.

La dolarización es un instrumento monetario, la literatura indica, que la principal causa para forzar la introducción de una nueva moneda; es el apareamiento de un proceso hiperinflacionario en la economía que presiona el tipo de cambio de tal manera, que cause alarma entre los diferentes agentes económicos de la economía nacional. Un proceso hiperinflacionario tiene casi siempre de trasfondo un incremento desmedido de emisión monetaria.

Asimismo las presiones sobre el presupuesto al exigir la monetización de los déficit públicos, es una causante clave para la introducción de otra moneda, permitiendo lograr una mayor independencia del Banco Central en la economía al reducir al mínimo la capacidad de éste para un manejo propio e importante de la política monetaria en la economía nacional.

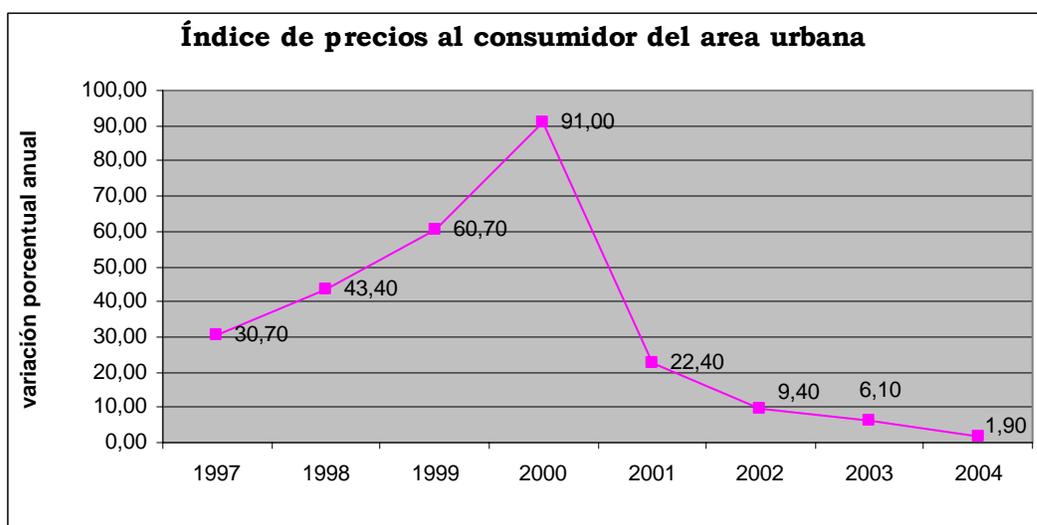
Entonces, al sostener que una de las ventajas de la dolarización es la de poder vencer la inercia inflacionaria, al estabilizar el tipo de cambio, se consigue una paridad en el poder compra, por el nexo existente entre los precios en dólares y en moneda local con el tipo de cambio, siempre manteniendo por detrás una disciplina fiscal rígida.

Precisamente la razón fundamental que se expuso en 1999 para tomar formalmente al dólar como la moneda de uso en la economía fue el riesgo del apareamiento de un fenómeno hiperinflacionario.

La inflación en la economía ecuatoriana presentó una marcada aceleración a partir de 1997, la tendencia medida a través de su variación porcentual anual muestra que posiblemente de haber seguido la misma se podría haber generado un proceso hiperinflacionario. El crecimiento paulatino de este indicador mostraba también el mayor deterioro del sucre y el consecuente colapso en la demanda de la moneda nacional.

La implantación del esquema de dolarización cabalmente permitió la estabilización de este indicador, aunque no con la rapidez que teóricamente se esperaba, las razones que no permitieron una mayor desaceleración radicaba en la composición de los precios públicos y privados⁹ de la economía, la valoración de los inventarios en las empresas y los intentos por parte del sector empresarial de mantener márgenes de rentabilidad como los captados en la década de los noventa.

Grafico 1-3



Fuente: BCE, Cuentas Nacionales # 1.834, pág. 97

Elaboración: Autor

El principal logro de la dolarización en términos de estabilidad económica fue reducir las expectativas de los agentes al respecto de la pérdida de la capacidad adquisitiva de la moneda y aceptar la viabilidad del dólar para constituir un medio eficaz que permita la protección de su riqueza.

El surgimiento formal del dólar en la economía ha permitido transmitir estabilidad a los mercados, la tendencia a la baja de la tasa de inflación que en 2000 fue del 91% fue paulatinamente decreciendo en los años siguientes tal como se refleja en el Gráfico 1-3.

⁹ Hace referencia a los precios asignados en los bienes y servicios por parte del Estado y por el mercado.

No obstante existen importantes cuestionamientos sobre la tendencia de la inflación, pues se esperaba que su caída sea rápida y sostenida en el tiempo y que sea similar a la tasa de inflación de Estados Unidos, objetivo que se cumple apenas a finales del 2004, y en medio de fuertes críticas pues se sostenía que esta caída era producto de un proceso de recesión de la economía ecuatoriana, por el comportamiento de la inflación mensual negativa de mayo, junio, julio y diciembre de 2004¹⁰.

Un proceso deflacionario implica una caída sistemática del nivel de precios y que puede desencadenar una profunda recesión por la creación de un círculo vicioso entre deflación y decrecimiento, esto se genera cuando las expectativas de deflación en los agentes económicos -que son difíciles de modificar- contraen la oferta agregada, reduciendo el empleo y presionando a la baja a la demanda agregada.

En lo que tiene que ver con este último factor, el Banco Central del Ecuador, desmiente la presencia de un fenómeno deflacionario en la economía. Afirmación que se sustenta en el comportamiento estacional de las cosechas¹¹ períodos en los cuales se genera una sobreproducción de bienes, estimulando la reducción del nivel de precios.

Cuadro No. 1 – 6

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DEL AREA URBANA

Años	meses	Variación porcentual anual									
2000	Diciembre	91,0	2002	Enero	16,5	2003	Enero	10,1	2004	Enero	3,9
2001	Enero	78,7		Febrero	14,4		Febrero	9,8		Febrero	3,8
	Febrero	67,2		Marzo	13,3		Marzo	9,2		Marzo	4,0
	Marzo	58,8		Abril	13		Abril	8,6		Abril	3,6
	Abril	46,6		Mayo	13,4		Mayo	8,3		Mayo	3,0
	Mayo	39,6		Junio	13,3		Junio	7,6		Junio	2,9
	Junio	33,2		Julio	12,9		Julio	7,7		Julio	2,2
	Julio	30,4		Agosto	12,9		Agosto	7,3		Agosto	2,2
	Agosto	29,2		Septiembre	11,3		Septiembre	7,5		Septiembre	1,6
	Septiembre	27,2		Octubre	10,7		Octubre	6,9		Octubre	1,9
	Octubre	25,3		Noviembre	9,7		Noviembre	6,5		Noviembre	2,0
	Noviembre	24,6		Diciembre	9,4		Diciembre	6,1		Diciembre	1,9
	Diciembre	22,4									

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales # 1.834, pág. 97

Elaboración: Autor

Se puede concluir entonces que existe una evidente reducción de la tasa de inflación en la economía, lo cual es positivo porque protege la capacidad de compra de la población. Tal como se puede constatar en el Cuadro No. 1 – 6.

¹⁰ Ver Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales # 1834, pp. 97

¹¹ Banco Central del Ecuador, **Informe del Directorio al Presidente de la República y al Honorable Congreso Nacional**, Quito, Primer Semestre del 2004, pp. 7.

c) Sector Fiscal: Sector Público No Financiero

Cuadro 1 – 7

Operaciones del Sector Público No Financiero (base devengado)

Millones de dólares

	Años									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 - III
Ingresos Totales	4.598,90	4.655,70	4.713,40	4.026,80	3.515,20	4.126,20	4.932,80	6.319,80	6.907,90	6.036,80
Petroleros	1.329,00	1.574,60	1.269,90	912,90	1.048,60	1.460,10	1.351,80	1.389,60	1.663,70	1.552,80
No Petroleros	2.717,00	2.606,60	3.133,70	3.095,70	2.334,20	2.516,40	3.475,10	4.743,10	5.089,70	4.264,30
Superávit Oper. Empresas no petroleras	552,90	474,50	309,80	18,20	132,40	149,70	105,90	187,10	154,50	219,70
Gastos Totales	4.803,50	5.221,30	5.219,60	5.144,80	4.165,00	3.889,00	4.852,80	6.164,80	6.584,80	5.292,30
Gastos Corrientes	3.615,60	3.772,70	3.969,80	3.990,20	3.165,30	3.094,50	3.456,50	4.583,20	5.124,50	4.217,60
Gastos de Capital	1.187,90	1.448,60	1.249,80	1.154,60	999,70	794,50	1.396,30	1.581,60	1.460,30	1.074,70
Resultado Global (1)	-204,60	-565,60	-506,20	-1.118,00	-649,80	237,20	80,00	154,90	323,10	744,50
Reducción de personal (2)	45,2	29,5		83,8	24,4	10,0	5,0			
Costo de financiamiento sistema financiero privado (3)					143,4					
1+2+3	-249,80	-595,10	-506,20	-1.201,90	-817,50	227,10	75,00	154,90	323,10	744,50
Intereses	785,7	831,3	994,7	986,9	1183,2	1052,4	996,1	869,4	819,6	597
Ingresos Totales - (GT - Intereses)	581,10	265,70	488,50	-131,10	533,40	1.289,60	1.076,10	1.024,40	1.142,70	1.341,50

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales # 1834, pp.53

Elaboración: Autor

Las operaciones del SPNF muestran una tendencia positiva, igualmente, a partir del decreto de dolarización; el superávit primario crece paulatinamente en todos los años, por ejemplo, el valor de USD \$ 1.076,10 MM observado en el año 2001 es ampliamente superior al valor más alto observado antes de la dolarización de USD \$ 581,10 MM en 1995.

Adicionalmente, se podría afirmar que si bien en el esquema de dolarización se da una situación de manejo fiscal mucho más favorable del SPNF, su comportamiento se justifica también por la existencia de mayores ingresos en la economía.

Con respecto al comportamiento reciente de los ingresos del SPNF se observa una mayor importancia relativa en los ingresos no petroleros. Aunque si bien este rubro incluye una mayor cantidad de ingresos especialmente por los impuestos; destaca la recaudación del Impuesto al Valor Agregado y a la Renta¹²; que evidencia una mayor eficiencia en la recaudación de impuestos y la generación de una mayor cultura tributaria en la economía nacional. Según los datos oficiales desde el año 2000 hasta el tercer trimestre de 2004 se han logrado ingresos especialmente por recaudaciones por USD \$ 20.088,60 MM¹³.

¹² La composición de los ingresos petroleros y no petroleros se pueden observar en el boletín estadístico que se hace referencia en el cuadro 1-7.

¹³ No obstante es importante señalar que se debe analizar el destino de los recursos captados por el SPNF tanto petroleros como no petroleros.

En el crecimiento de los ingresos petroleros destaca el hecho de la cotización observada en el mercado mundial en los últimos dos años del precio del barril del petróleo. En otras palabras el crecimiento de los ingresos se debe a una mayor cotización antes que una mayor producción real de petróleo. Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el BCE se espera que la producción de Petroecuador de 74,5 MM-bpd de 2003 caiga a 68,5 MM-bpd en 2004 y 2005, mientras que las productoras extranjeras describirán un crecimiento de 152,5 MM-bpd en 2003 a 192,4 y 201,7 MM-bpd para 2004 y 2005 respectivamente.

Los ingresos petroleros aumentan a partir del 2000, es evidente su crecimiento a pesar de que exista una caída real de la producción nacional, tal como se observa en el Cuadro 1 – 7.

Por el lado de los gastos del SPNF destaca el mayor nivel alcanzado por los gastos corrientes que se explica principalmente por el pago de remuneraciones. Para 1999 el nivel de gastos llegaba a los USD \$ 3.165,30 MM, mientras que hasta el III trimestre de 2004 su nivel se habría incrementado en un 36% llegando a los USD \$ 4.217,60 MM.

Adicionalmente el nivel de gastos corrientes de la economía sobre el total de gastos ha regresado al mismo nivel del año 2000 (80%), después de que registra su nivel más bajo en el 2001 con el 71%. Sin embargo proporcionalmente se observa que el volumen de gastos corrientes se incrementa con respecto al período anterior al decreto de dolarización.

Cuadro 1 – 8

Gastos Totales del Sector Público No Financiero (base devengado)

Millones de dólares

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 - III
Gastos Totales	4803,5	5221,3	5219,6	5144,8	4165	3889	4852,8	6164,8	6584,8	5292,3
Gastos Corrientes	3615,6	3772,7	3969,8	3990,2	3165,3	3094,5	3456,5	4583,2	5124,5	4217,6
G. Corrientes/G. Totales	75%	72%	76%	78%	76%	80%	71%	74%	78%	80%
Intereses	785,7	831,3	994,7	986,9	1183,2	1052,4	996,1	869,4	819,6	597
Intereses / G. Corrientes	22%	22%	25%	25%	37%	34%	29%	19%	16%	14%
Intereses / G. Totales	16%	16%	19%	19%	28%	27%	21%	14%	12%	11%
Sueldos	1425,7	1481,9	1542,2	1690,5	990,7	761	1162,5	1760,9	2287,7	1876,8
Sueldos / G. Corrientes	39%	39%	39%	42%	31%	25%	34%	38%	45%	44%
Sueldos / G. Totales	30%	28%	30%	33%	24%	20%	24%	29%	35%	35%
Compra de bienes y servicios	304,9	532,8	600	568,7	397	409,9	578,9	900,7	948	733,7
Otros	1099,3	926,6	832,9	744,1	594,3	871,2	719	1052,2	1069,3	1010,2
Gastos de Capital	1.187,90	1.448,60	1.249,80	1.154,60	999,70	794,50	1.396,30	1.581,60	1.460,30	1.074,70
G. Capital/G. Totales	25%	28%	24%	22%	24%	20%	29%	26%	22%	20%
FBKF	997,7	1265,1	1245,6	1142,5	982	782,2	1160,7	1416,8	1431,1	1085
Otros	190,2	183,6	4,2	12,2	17,7	12,3	235,6	164,8	29,2	-10,4

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales # 1834, pp.53

Elaboración: Autor

Por el lado de los Gastos de Capital y la Formación Bruta de Capital Fijo se observa un comportamiento similar al observado por los Gastos Corrientes desde el decreto de

dolarización, aunque lo óptimo sería lograr una mayor participación sobre el total de gastos.

Según los últimos datos los gastos de capital retornarían al mismo nivel del año 2000, siendo consecuentemente también en el año 2001 cuando se observa la mayor relación de estos sobre el total de gastos del SPNF. No obstante se observa a la vez que los niveles de gastos en capital no solamente han disminuido en su participación, sino que además son menores a los niveles observados antes del decreto de dolarización.

La evolución de los gastos corrientes y de capital se explican en el un caso por la variación del pago de intereses (tanto externos como internos) y de remuneraciones; para los gastos de capital su variación se explica por la Formación Bruta de Capital Fijo que conlleva o supone un aumento del stock de capital real del país sobre todo del sector productivo sin considerar la variación de existencias y que para este caso, supone las inversiones en infraestructura que se realiza por parte de las empresas e instituciones que forman parte del SPNF, tal como se observa en el Cuadro 1 – 8.

Lamentablemente, si bien el pago de intereses disminuye paulatinamente durante la vigencia del esquema de dolarización en un 20% y 16% con respecto a los gastos corrientes y totales respectivamente; el rubro por pago de remuneraciones muestra incrementos durante el mismo período del 25% al 44% con respecto a los gastos corrientes y del 20% al 35% de los gastos totales, lo cual evidencia que los esfuerzos financieros no son compensados correctamente, pues el esfuerzo fiscal realizado se destina al gasto corriente.

Finalmente, independiente del análisis del comportamiento de los principales rubros del SPNF, se debe también observar la caída en los ingresos generados por el superávit operacional de las empresas públicas no petroleras. La tendencia indica que el mayor nivel de ingresos obtenido en 1995 por USD \$ 552,90 MM no ha sido aún superado incluso después del decreto de dolarización.

Lo cual estaría explicando, el poco crecimiento relativo de las empresas públicas prestadoras de servicios en el PIB y la falta de eficiencia y repetidas pérdidas que se indican en las mismas; y que además por el hecho de ser proveedoras de servicios podrían trasladar su ineficiencia al sector productivo privado tanto por un alto precio difícil de ser reducido, así como también en la calidad de la prestación del servicio.

d) Empleo¹⁴

La evolución actual del nivel de empleo muestra consideraciones importantes al respecto de su comportamiento medido en términos de la condición de ocupación y del sector del mercado laboral sobre los cuales se desenvuelve la Población Económicamente Activa (PEA).

¹⁴ Las distintas definiciones por segmentos del mercado laboral se hallan enlistadas en el anexo respectivo.

Inicialmente se observa que durante la vigencia del esquema de dolarización, el nivel de desocupación total se mantiene desde el año 2001, aunque registra un ligero repunte no significativo para noviembre de 2004. Lo anterior permite estimar que la dolarización no estaría generando niveles de empleo, y que más bien en determinados sectores productivos, estaría lamentablemente expulsando fuentes de trabajo.

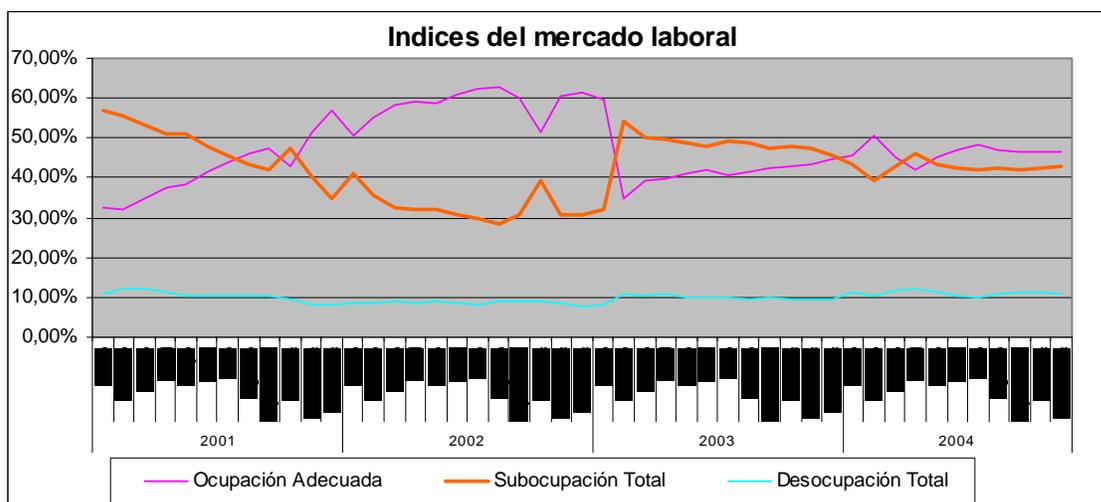
En la economía ecuatoriana bajo el esquema de dolarización se estaría dando muestras evidentes de un menor incremento poblacional de la PEA, y lo que es más grave habría un deterioro evidente en la calidad ocupacional de la población en edad de trabajar si se observa el gráfico 1-4.

Esta afirmación se explicaría según la tendencia descrita por el nivel de Ocupación Adecuada; el cual describe su mayor crecimiento entre enero de 2001 y diciembre de 2002 para luego caer en los años 2003 y 2004.

Igual comportamiento ocurre con la Subocupación Total, que muestra síntomas de irregularidad en sus niveles ocupacionales, lo cual expresaría que la población está dispuesta a trabajar por cualquier medio, ante la incapacidad de la economía de ubicarles formalmente en la actividad económica. Nótese que esta variable cae hasta finales del 2002, pero aumenta como tendencia durante el 2003 y 2004.

Adicionalmente, se debe enfatizar que esta información no evalúa el grado en el que se afecta el mercado laboral y su composición por el recurrente problema de la migración, lo que de alguna manera afectaría el nivel de ocupación global observado por la lamentable y constante salida de mano de obra fuera del país.

Gráfico 1 - 4

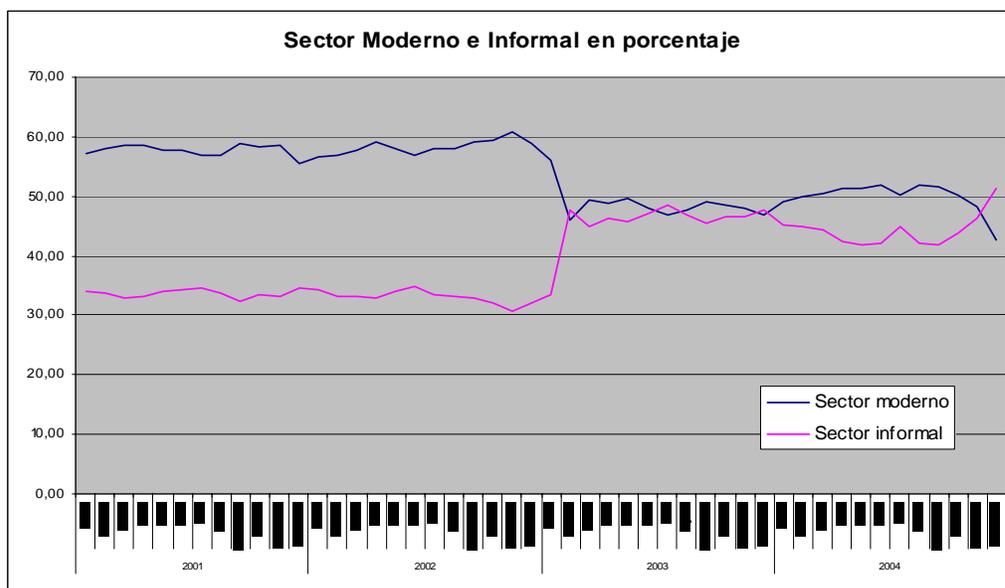


Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales # 1834, pp.102
Elaboración: Autor

Igualmente, si se analiza la composición del mercado laboral por el nivel de absorción formal e informal, dramáticamente se empieza a observar que existe una sustitución del

mercado formal por el informal; lo que estaría evidenciando que el sector productivo de la economía (moderno), no está generando nuevas fuentes de trabajo, y cuya tendencia que se observa en el gráfico 1-5, ratifica que el esquema de dolarización no posibilita esa expansión del empleo, sino todo lo contrario, expulsa mano de obra desde el sector formal al informal. En efecto de acuerdo al gráfico que se analiza, se puede confirmar que el sector informal (empresas muy pequeñas, negocios independientes, etc.), estaría aumentando en su capacidad ocupacional, generándose una suerte de sustitución de la PEA, lo cual se agravaría –resaltando- si se considera el problema de la migración.

Gráfico 1 – 5



Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales # 1834, pp.102 – <http://www.bce.fin.ec>
Elaboración: Autor

En síntesis, la evolución del mercado laboral estaría expresando un crecimiento del sector informal, tendencia que guarda coherencia con el análisis de la evolución de la subocupación total observada anteriormente, y que estaría afectando la capacidad estructural del empleo, su calidad, y fundamentalmente la capacidad de ingreso o de compra examinado desde la perspectiva remunerativa. Puesto que históricamente los sectores más vulnerables desde el punto de vista salarial, son aquellos que no tienen capacidad de negociación y que por su propia estructura poblacional y de formación, son susceptibles de una negociación injusta e irracional.

I.2.2 El comercio exterior ecuatoriano bajo la dolarización

a) Balanza Comercial

El estudio de la evolución del comercio exterior ecuatoriano a partir de la implantación de la dolarización busca especificar cual es el nivel de importancia y por lo tanto de concentración y de dependencia según el caso, de los productos y mercados sobre los cuales se ha desarrollado la economía nacional en el contexto de su comercio exterior.

La tendencia observada indica principalmente un recurrente déficit de la balanza comercial total para los años 2001, 2002 y 2003. Mientras que para los años 2000 y 2004 se produjo un superávit comercial total explicado principalmente por mayores exportaciones petroleras.

El volumen de exportaciones petroleras se incrementó de manera importante desde el año 2000, solamente el año 2001 mostró una reducción en los ingresos generados por este concepto, aunque en términos generales entre 2000 y noviembre de 2004 los ingresos por exportaciones de crudo se incrementaron en un 78% con respecto al período 1995 – 1999.

En el conjunto de la balanza comercial se registran diferencias evidentes entre la balanza comercial petrolera y la no petrolera; mientras desde el año 2000 se observan saldos positivos por la venta de petróleo; la balanza comercial no petrolera arroja constantes déficit especialmente en los años 2002 y 2003.

Este comportamiento podría explicarse por que el volumen de exportaciones no petroleras en términos corrientes desde el año 2000 a noviembre de 2004 ha sido inferior al volumen observado en el período 1995 – 1999. Además aunque en el año 2003 se produjo el mayor volumen de exportaciones no petroleras en el periodo de dolarización; este de todas maneras ha sido inferior al más alto de los últimos 10 años observado en 1997, tal como se observa en el Cuadro 1 – 9.

Cuadro 1-9

Balanza Comercial Millones de dólares									
	Balanza Comercial			Exportaciones FOB			Importaciones FOB		
	Total	Petrolera	No petrolera	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petroleras	No petroleras
1993	592,00	1.197,90	-605,90	3.066,00	1.257,00	1.809,00	2.474,00	59,10	2.414,90
1994	561,00	1.227,00	-666,00	3.843,00	1.305,00	2.538,00	3.282,00	78,00	3.204,00
1995	324,00	1.330,00	-1.006,00	4.381,00	1.530,00	2.851,00	4.057,00	200,00	3.857,00
1996	1.193,00	1.627,00	-434,00	4.873,00	1.749,00	3.124,00	3.680,00	122,00	3.558,00
1997	598,00	1.178,00	-580,00	5.264,00	1.557,00	3.707,00	4.666,00	379,00	4.287,00
1998	-995,00	649,97	-1.644,97	4.203,00	923,00	3.280,00	5.198,00	273,03	4.924,97
1999	1.665,18	1.280,17	385,01	4.451,08	1.479,68	2.971,40	2.785,90	199,51	2.586,39
2000	1.457,99	2.186,49	-728,50	4.926,62	2.442,42	2.484,20	3.468,63	255,93	3.212,70
2001	-302,12	1.650,41	-1.952,53	4.678,43	1.899,99	2.778,44	4.980,55	249,58	4.730,97
2002	-969,47	1.822,58	-2.792,05	5.036,12	2.054,99	2.981,13	6.005,59	232,41	5.773,18
2003	-59,22	2.009,78	-2.069,00	6.038,50	2.606,50	3.432,00	6.097,72	596,72	5.501,00
2004 ene - nov	349,15	3.259,98	-2.910,83	6.916,53	3.934,07	2.982,46	6.567,38	674,09	5.893,29

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1.834, pp. 87
Elaboración: Autor

Además mientras el volumen de exportaciones no petroleras ha sido menor en el período de dolarización a las generadas entre 1995 y 1999, las importaciones no petroleras expresan un comportamiento inverso creciendo a una tasa del 30,70% para el período dolarizado; y con mayor significación a partir del año 2002.

Esta tendencia se corrobora por el comportamiento reciente de las exportaciones por productos. Así el volumen de exportaciones de la economía nacional tanto antes y durante el período de dolarización indica la mayor importancia de la exportación de productos primarios con un promedio del 75% desde el decreto de dolarización del total de la oferta exportable de la economía nacional.

Aunque en general el conjunto de bienes primarios como de industrializados evidencian un crecimiento después del decreto dolarizador, es notorio que en conjunto el total de industrializados sobre el total de exportaciones perdió para el último año alrededor de un 5% de su peso relativo cuando mostraba cierta recuperación con respecto al año 2000, como se puede observar en el Cuadro 1- 10:

Cuadro 1-10

EXPORTACIONES POR PRODUCTO
PRINCIPAL

Miles de dólares FOB

	Total Exportaciones	Total Primarios	Total Industrializados	No Tradicionales Primarios	No Tradicionales Industrializados	Primarios menos no tradicionales primarios	Industrializados menos No tradicionales industrializados	Total Industr./Total exportaciones (%)	Total Primarios/Total exportaciones (%)
1993	3065615	2522104	543512	515565	375929	2006539	167583	17,73%	82,27%
1994	3842683	3158527	684156	690013	480912	2468514	203244	17,80%	82,20%
1995	4380706	3556280	824426	854749	580554	2701531	243872	18,82%	81,18%
1996	4872648	3809314	1063334	1111540	732857	2697774	330477	21,82%	78,18%
1997	5264363	4252922	1011441	1141897	763933	3111025	247508	19,21%	80,79%
1998	4203049	3199067	1003982	1102985	808461	2096082	195521	23,89%	76,11%
1999	4451084	3388892	1062193	1156065	831201	2232827	230992	23,86%	76,14%
2000	4926627	3698070	1228556	1182249	867545	2515821	361011	24,94%	75,06%
2001	4678437	3431875	1246562	1414529	1008281	2017346	238281	26,64%	73,36%
2002	5036121	3726006	1310115	1500383	1024715	2225623	285400	26,01%	73,99%
2003	6038499	4454192	1584307	1746833	1251850	2707359	332457	26,24%	73,76%
2004 ene – nov	6916537	5473682	1442855	1491211	1027213	3982471	415642	20,86%	79,14%

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1.834, pp. 66, 67, 72 y 73
Elaboración: Autor

El crecimiento observado a noviembre de 2004 con respecto del año 2000 indica que el total de exportaciones aumentó en un 40%; del cual el total de primarios creció en un 48% mientras que el total de industrializados lo hizo en un 17%. El mayor crecimiento se observó en los primarios tradicionales con un 58% seguido por los no tradicionales primarios con un 26%.

Uno de los impactos económicos evidentes que se observa en la economía ecuatoriana es la vulnerabilidad de sus productos a la cotización internacional, la misma que puede favorecer o perjudicar cíclicamente a la economía en su conjunto.

Por lo tanto, la búsqueda de una mayor oferta exportable de bienes industrializados tradicionales como no tradicionales, se ajustaría con las recomendaciones dadas –cuando se implantaba el esquema de dolarización- de permitir una reactivación del aparato productivo en la generación de bienes mucho más avanzados en la cadena de valor y consecuentemente con mayor valor agregado que neutralice la volatilidad observada en el caso de los bienes primarios.

Cuadro 1-11

IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO DESAGREGADO (miles de dólares CIF)

	Bienes de Consumo		Materias Primas			Bienes de Capital		
	Duraderos	No Duraderos	Agrícolas	Industriales	Materiales de Construcción	Agrícolas	Industriales	Equipos de Transporte
1993	293.953	248.153	81.871	787.971	76.419	30.250	593.023	360.996
1994	464.565	345.340	130.530	1.086.368	100.769	35.069	651.178	703.841
1995	381.536	441.654	196.153	1.387.545	125.463	45.769	752.087	580.318
1996	354.705	501.863	243.735	1.350.842	164.096	37.320	738.024	377.704
1997	428.056	611.604	279.693	1.535.875	180.777	47.868	968.544	464.127
1998	457.288	713.529	272.604	1.736.024	196.419	56.144	1.163.423	653.945
1999	176.222	444.646	200.215	1.047.132	88.129	18.934	549.096	247.028
2000	328.026	493.360	237.426	1.329.787	90.551	26.727	563.799	351.321
2001	653.911	765.130	254.890	1.548.687	179.633	42.075	939.985	678.939
2002	832.195	969.904	266.408	1.701.655	352.099	31.863	1.221.425	768.952
2003	800.393	1.068.004	288.026	1.738.286	186.129	36.772	1.176.907	574.948
2004 ene - nov	824.932	1.135.543	345.748	2.020.683	190.395	33.193	1.198.296	596.846

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1.834, pp. 66, 67, 72 y 73
Elaboración: Autor

Sin embargo, concluyendo, de acuerdo a las cifras analizadas se observa claramente la incidencia que tienen las exportaciones de bienes primarios y el crecimiento lento en el volumen exportado de los productos industrializados, lo cual en estos cuatro años estaría indicando que no han existido modificaciones importantes en la estructura productiva de los sectores que componen la oferta exportable de la economía nacional.

Las importaciones de bienes de consumo, materias primas y bienes de capital deberían al menos en teoría mostrar desde la implantación del esquema de dolarización un recambio en su estructura de demanda. Bajo el supuesto de que la economía ganaría en competitividad y aquello empujaría a que el aparato productivo se reactive, generando por un lado una expansión de bienes internos, y por otro sustituyendo o neutralizando la demanda de bienes de importación.

Sin embargo las cifras no parecen ser alentadoras. En términos generales se observa un crecimiento general de las importaciones por destino económico, y lo que es más grave, durante el período 2000 – 2004 la tasa de crecimiento de los bienes de consumo supera significativamente a los de las materias primas y bienes de capital; creciendo en un 138.68% con respecto al 54.23% y 94.12% respectivamente observado, tal como la expresa el Cuadro 1 – 11.

O en otras palabras, a pesar de que existe un crecimiento de importaciones de las materias primas y bienes de capital, su porcentaje de participación sobre el total de las importaciones ha disminuido con respecto al período inmediato anterior comprendido entre 1995 y 1999 con el -4.57% y el -2.44%, siendo solamente la importación de bienes de consumo la que ha mejorado su importancia relativa con el 7,01%.

En conclusión, la tendencia desagregada de las importaciones por uso o destino económico entre el año 2000 y noviembre de 2004 nos estaría expresando que:

- La importación de bienes de consumo durante la dolarización se ha concentrado en bienes de consumo no duraderos con un 56,30% contra el 43,70% de los bienes de consumo duraderos.
- Con respecto a la importación de materias primas se observa la mayor concentración en materias primas industriales con el 77,71%, seguido por materias primas agrícolas y de materiales de construcción con el 12,98% y el 9,31% respectivamente.
- Las importaciones totales de bienes de capital durante la dolarización muestran una participación en bienes para uso industrial con el 61,88%, seguido por equipos de transporte con el 36,05% y el 2,07% para bienes agrícolas. Sin embargo la importación de bienes de capital de uso agrícola muestran una reducción del -17,18% con una tendencia regresiva a lo largo del período analizado.

Por lo tanto, la evolución de las importaciones durante el proceso de dolarización estaría indicando que existe una presencia significativa de bienes de consumo no duradero, lo cual estaría afectando a la industria nacional y, frenando la actividad productiva interna, por costos, precios y posiblemente por capacidad de compra, articulado con el nivel de empleo existente y su deterioro en la economía nacional. Lo anterior no invalida el análisis y el impacto de los productos asiáticos, de las remesas de los migrantes; que podrían estar incidiendo en la estructura de la canasta de importaciones y de sus efectos en la economía ecuatoriana, que finalmente y en su conjunto estaría debilitándose por las variables analizadas.

b) Principales socios comerciales

Finalmente al considerar cuales han sido los principales socios comerciales de la economía nacional durante el período dolarizado; también se puede observar claras concentraciones tanto de exportaciones como de importaciones por destino y lugar de origen según la información presentada por el BCE.

1. Estados Unidos como principal destino de las exportaciones

Su evolución reciente como en los últimos diez años muestra claramente que el destino de las exportaciones ecuatorianas se encuentra y con fuerza en el mercado norteamericano. De acuerdo al Cuadro 1 - 12 las exportaciones hacia ese mercado equivalen al 70% del total de

las exportaciones realizadas hacia los distintos destinos económicos, y cuyo crecimiento inclusive con respecto al período 1995 – 1999 crece a una tasa del 65,2%.

En el período de dolarización el comportamiento de las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano muestra un mayor volumen a partir del año 2002, creciendo a una tasa del 16.6% con respecto al año 2001, que particularmente es muy importante puesto que entre el año 2000 y 2001 la tasa de crecimiento fue de un -4.53%.

Cuadro 1-12

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR AREA ECONÓMICA millones de dólares

	EXPORTACIONES FOB					IMPORTACIONES CIF					BALANZA COMERCIAL POR ÁREA ECONÓMICA				
	EUA	ALADI	COM. ANDINA	UE	ASIA	EUA	ALADI	COM. ANDINA	UE	ASIA	EUA	ALADI	COM. ANDINA	UE	ASIA
1994	1.594,2	722,4	393,1	753,0	403,9	964,2	1.007,7	508,6	578,2	753,7	630,0	-285,3	-115,5	174,8	-349,8
1995	1.759,2	762,4	360,6	844,2	483,6	1.301,7	1.235,7	704,0	638,0	586,4	457,5	-473,3	-343,4	206,2	-102,8
1996	1.859,0	849,2	428,3	943,2	603,3	1.222,4	1.246,3	652,7	699,6	413,2	636,6	-397,1	-224,4	243,6	190,1
1997	2.032,1	1.029,4	636,2	1.017,1	574,7	1.516,4	1.516,1	917,9	806,6	572,4	515,7	-486,7	-281,7	210,5	2,3
1998	1.637,2	878,0	548,0	872,4	344,6	1.680,4	1.700,1	976,2	820,2	803,5	-43,2	-822,1	-428,2	52,2	-458,9
1999	1.708,1	828,9	482,5	817,9	492,1	918,5	1.016,3	611,1	427,1	329,2	789,6	-187,4	-128,6	390,8	162,9
2000	1.874,7	1.079,8	686,7	610,9	579,1	932,1	1.396,0	846,5	412,2	544,9	942,6	-316,2	-159,8	198,7	34,2
2001	1.789,7	1.071,4	837,1	666,3	445,8	1.326,4	1.916,9	1.173,0	665,0	834,7	463,3	-845,5	-335,9	1,3	-388,9
2002	2.086,8	942,0	806,7	794,5	453,5	1.480,9	2.512,4	1.416,4	889,5	966,7	605,9	-1.570,4	-609,7	-95,0	-513,2
2003	2.451,6	1.222,2	1.055,1	1.037,1	384,0	1.401,1	2.608,6	1.489,8	812,3	985,4	1.050,5	-1.386,4	-434,7	224,8	-601,4
2004 – nov	2.976,4	1.144,6	901,6	896,6	337,6	1.453,1	3.020,3	1.729,7	730,9	1.096,7	1.523,3	1.875,7	-828,1	165,7	759,1

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1.834, pp. 76
Elaboración: Autor

Este dinamismo comercial se explica principalmente por las mayores exportaciones petroleras, confirmándose que este producto es clasificado por el BCE como el mejor posicionado y el más demandado en ese mercado¹⁵ internacional.

Segundo en importancia, constituyen las exportaciones realizadas a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que incluye también las exportaciones hechas a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En este contexto existe una importante diferenciación ya que entre los períodos 1995 – 1999 y 2000 – 2004 (nov.) se ha observado un comportamiento distinto entre las exportaciones realizadas a la CAN y las realizadas al resto de países que conforman la ALADI (Argentina, Brasil, Chile y México principalmente).

Según los datos analizados para el período dolarizado las exportaciones de la ALADI aumentó en un 25,58%, este crecimiento se ve explicado principalmente por el mayor volumen exportado a la CAN que mostró un incremento con respecto al período anterior de un 74,59%; mientras el volumen exportado a los países restantes miembros de la ALADI disminuyó en un 38,02% .

¹⁵ Banco Central del Ecuador, **Informe del Directorio al Presidente de la República y al Honorable Congreso Nacional**, Quito, Primer Semestre del 2004, pp. 11, 12 y 37.

Al considerar solamente las exportaciones realizadas a la CAN se observa que este volumen es apenas superior al volumen de exportaciones realizadas a la Unión Europea las cuales constituyen el tercer destino en importancia para los productos exportables ecuatorianos en el período de dolarización, y que seguirá marcando un ritmo importante, por la participación del banano en el concierto europeo.

2. Estados Unidos como principal mercado de importaciones

De acuerdo al cuadro de análisis, claramente se observa que para la economía ecuatoriana sus niveles de importación dependen del mercado norteamericano. Es decir, que existe una relación comercial por las dos vías, creando un nivel de dependencia y de negocios importante con EE.UU.

Si se observa año a año el crecimiento de las importaciones es sostenido y creciente, confirmando la relación e importancia de actividad comercial que existe con esa economía.

Sin embargo el mercado de la CAN y de la ALADI, no son nada despreciables, y tienen una importancia significativa en el mercado internacional con nuestra economía; lo cual es importante por la estructura y tipo de bienes que se importa de esos mercados.

Finalmente, está la Comunidad Europea, que como se observa en los últimos años, el nivel de importaciones crece significativamente evidenciando la importancia económica que podría generarse con el mercado europeo.

3. Principales consideraciones sobre la balanza comercial por área económica

El comportamiento individual de la balanza comercial por área económica indica inicialmente las principales variaciones en las relaciones comerciales con Estados Unidos, ALADI, Comunidad Europea y Asia.

Con respecto a Estados Unidos se observa un constante superávit de la balanza comercial, con un marcado crecimiento para los años 2002 y 2003 explicado por las mayores exportaciones petroleras y que como resultado han determinado que exista un incremento del 94,62% en el superávit comercial acumulado entre períodos.

Por otra parte el comercio exterior realizado con ALADI arroja un constante déficit comercial acentuado en el periodo post – dolarización especialmente en el año 2002. El comportamiento reciente de la balanza comercial con esta área económica determina un incremento en el déficit comercial del 153,28% explicado por las mayores importaciones especialmente desde Brasil y Chile.

Con respecto a la evolución con la CAN se observa un incremento del déficit comercial del 68% mientras que el déficit neto de los países miembros de ALADI que no forman parte de la CAN ha sido del 278% entre los dos períodos que se hace referencia.

Finalmente el mayor crecimiento en la balanza comercial por área económica se ha generado con Asia, con la cual se ha producido un incremento en el déficit comercial del

979,65% explicado principalmente por las mayores importaciones de bienes de consumo originarias principalmente de China, y cuya evolución merece una reflexión particular por el impacto que podría generar el intercambio comercial con ese país, que a más del crecimiento inusitado que ha logrado, podría tener connotaciones económicas específicas en nuestra economía dolarizada.

I.3 La dolarización y su efecto sobre la productividad y competitividad

De los factores claves que se mencionan para sostener y expandir el esquema de dolarización, se ha enfatizado principalmente en la necesidad de fomentar y diversificar una mayor cantidad y calidad de exportaciones, y buscar la reactivación del aparato productivo interno de la economía.

A estos dos factores se añade la necesidad de manejar un abanico cada vez mayor de posibilidades de financiamiento externo, que estaría en función directa de las señales que pueda proyectar la economía y la credibilidad en el esquema que se sustenta en la estabilidad y el crecimiento.

Igualmente, la disciplina fiscal debe jugar un papel fundamental en ese objetivo. La asignación de los recursos pasa por el manejo ordenado y austero desde el gobierno central, evidenciando signos de seriedad en el manejo del financiamiento público, justamente por las limitaciones de divisas que deben ser generadas y manejadas con la mayor austeridad posible.

Resumiendo, el efecto principal de la dolarización sobre el sector productivo apunta en principio a la búsqueda de captación de mercados; la diferencia radica en que al adoptarse una moneda de mayor valor, obliga a la economía nacional a buscar mejoras en las formas de producción; primero por que desaparece el efecto de devaluación en las exportaciones, segundo obliga a las empresas con un mercado objetivo interno a volverse competitivas rápidamente a través de mejoras en los procesos de producción; y finalmente tanto la producción con enfoque interno como externo, se vería mucho más desprotegida ante procesos de integración comercial por la eliminación de barreras arancelarias, y el hecho de que las economías vecinas sí puedan devaluar su moneda.

La estabilidad económica a la que se hace referencia medida por los indicadores macroeconómicos, han permitido efectivamente observar una recuperación de la economía con respecto a la crisis de finales de los años noventa. No obstante la evolución reciente, muestra ciertas señales contradictorias que desalientan una producción y crecimiento sostenido, sobre todo de determinados sectores productivos como la manufactura y la agricultura, que estaría atentando con esos objetivos y sobre todo en la búsqueda de generación de divisas. Generación que debe pasar por alternativas de producción que descansen en los principios de productividad para engendrar nuevas alternativas de competencia en el mercado nacional e internacional.

Finalmente, esbozaremos a manera de síntesis, algunas referencias económicas fundamentales en las que se desenvuelve actualmente la economía, antes de explicar la interrelación que existe con la productividad y su nivel competitivo.

a. Participación en el crecimiento del sector real

Desde el decreto de dolarización el nivel de producción ha recuperado los niveles alcanzados en 1998 que vale recordar, fue el último año de la década pasada que mostró cierto crecimiento. Sin embargo su tendencia es más bien irregular con aceleraciones y desaceleraciones, cerrando el año 2004 con una tasa de crecimiento del PIB del 6.6%, que es la más alta de los últimos cincuenta años de la economía.

El crecimiento observado de acuerdo al Cuadro 1 – 13, muestra claramente como la tendencia de la actividad petrolera crece año a año, mientras que las actividades no petroleras tienen una tasa de crecimiento lenta, el sector manufacturero como analizamos en líneas anteriores, alcanza una tasa de participación decreciente lo cual es preocupante por la propia racionalidad del esquema de dolarización, que exige que estas actividades productivas deben propender al crecimiento y competitividad para generar divisas.

Cuadro 1-13

PRODUCTO INTERNO BRUTO PETROLERO Y NO PETROLERO							
	1999	2000	2001 (p)	2002 (p)	2003 (p)	2004 (prev)	2005 (prev)
Miles de dólares de 2000							
PIB ramas petroleras	1.983.377	2.001.206	2.164.327	2.018.737	2.257.405	3.049.691	3.268.178
PIB ramas no petroleras	13.515.862	13.932.460	14.584.797	15.301.873	15.523.940	15.906.822	16.426.703
PIB total	15.499.239	15.933.666	16.749.124	17.320.610	17.781.345	18.956.513	19.694.882
Tasas de variación (a precios de 2000)							
PIB ramas petroleras	-8,9	0,9	8,2	-6,7	11,8	35,1	7,2
PIB ramas no petroleras	-5,9	3,1	4,7	4,9	1,5	2,5	3,3
PIB total	-6,3	2,8	5,1	3,4	2,7	6,6	3,9
Estructura porcentual (a precios de 2000)							
PIB ramas petroleras	12,8	12,6	12,9	11,7	12,7	16,1	16,6
PIB ramas no petroleras	87,2	87,4	87,1	88,3	87,3	83,9	83,4
PIB total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

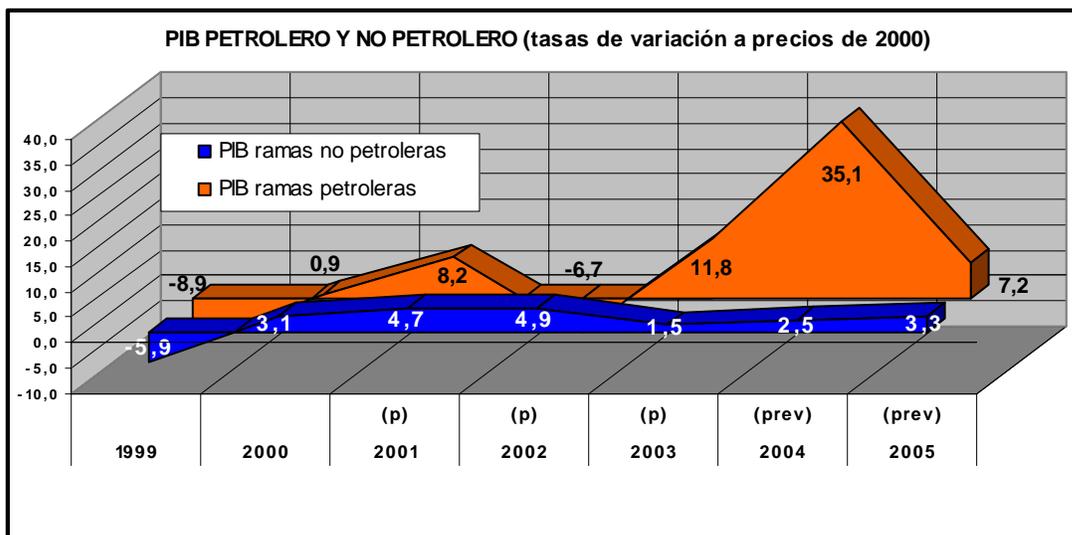
Fuente: BCE / <http://www.bce.fin.ec>

Elaboración: Autor

En otras palabras, el sector manufacturero incluye aquellas unidades económicas que agregan valor a través de procesos de transformación, y su mayor desarrollo relativo, implica la producción de bienes elaborados que requieren normalmente de una especialización en los factores de producción tanto tecnológicos como de mano de obra, que le permitan aumentar la cantidad de bienes producidos, condiciones básicas para subsistir y ser competitivos en el mercado.

Al observar el gráfico 1 – 6, las tendencias marcadas por el PIB petrolero y no petrolero, evidencian que el petróleo es un componente importante en la producción total de la economía. Donde además cuando se examinó el constante déficit de la balanza comercial no petrolera, explicaría que no se ha desarrollado el volumen de exportaciones necesarias para tratar de aminorar la alta dependencia de este sector y otros productos primarios tradicionales.

Gráfico 1 – 6



Fuente: BCE / <http://www.bce.fin.ec>
 Elaboración: Autor

Lo anterior estaría constatando que la economía no ha sido capaz de generar cambios significativos en la estructura productiva, así como tampoco replantear otros indicadores de crecimiento. Si a ello se agrega –una vez más– que el crecimiento petrolero no es por aumento de su capacidad productiva, sino por el incremento del precio del petróleo, la situación del país se vuelve crítica y vulnerable, incapaz posiblemente de generar su propia dinámica productiva interna.

El mayor crecimiento de las exportaciones primarias por sobre las industrializadas y el repunte observado en las importaciones de bienes de consumo junto con el poco dinamismo de las importaciones de bienes de capital. Más el comportamiento del nivel de empleo, que como se observó es irregular e inflexible, estaría avalizando la argumentación anterior.

El comportamiento de la economía ecuatoriana, estaría vinculada entonces, con la exportación de productos primarios, dependientes de la cotización del precio internacional, y que su competitividad descansaba en las constantes devaluaciones del tipo de cambio.

Según el caso en el ámbito del comercio internacional los productos pueden ser denominados como “estrellas menguantes” o “estrellas nacientes”¹⁶. En el primer caso, representan sectores estacionarios con respecto a la participación del mercado y de su grado de especialización; mientras que los segundos, forman parte de sectores del comercio internacional dinámico y que incrementan su participación de mercado. Los productos en los cuales se basa el comercio exterior constituyen el petróleo, camarón y productos de mar, banano, cacao y café.

¹⁶ CEPAL, www.eclac.cl; Análisis de la Competitividad de las Naciones, 2001.

Cuadro No. 1 – 14

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA	
Tasas de variación (Año 1999 a precios de 2000)	
Ramas de actividad que presentaron incrementos	1999
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	13,0
Explotación de minas y canteras	1,4
Suministro de electricidad y agua	23,0
Enseñanza	5,0
Servicios sociales y de salud	0,8
Hogares privados con servicio doméstico	3,4
Ramas de actividad que presentaron disminuciones	1999
Pesca	-6,7
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	-5,2
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	-26,8
Construcción	-24,9
Comercio al por mayor y al por menor	-11,2
Hoteles y restaurantes	-13,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-0,3
Intermediación financiera	-47,3
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	-6,3
Administración pública y defensa; seguridad social	-5,6
Otros servicios comunitarios, sociales y personales	-4,4
Serv. De intermediación financiera medidos indirectamente	-33,0
Otros elementos del PIB	-4,5
PRODUCTO INTERNO BRUTO	-6,3

Fuente: BCE, <http://www.bce.fin.ec>

Elaboración: Autor

De acuerdo al cuadro 1 – 14 que se presenta para el ejercicio económico de 1999, se observa la participación del PIB por ramas de actividad. Aunque es un año dramático para la economía, claramente se observa que son determinadas ramas productivas y de servicios las que tienen un aporte positivo al PIB, cuyos productos básicos son los descritos en líneas anteriores.

Mientras que la mayoría de las ramas de actividad –sobre todo las manufactureras– presentan tasas de variación negativas. A más de la construcción, el comercio y la intermediación financiera, que como todos sabemos fue una de las actividades que más influyó en la crisis económica de ese año.

b. Tipo de cambio real en dolarización

Finalmente el tipo de cambio real que refleja la relación existente entre los precios nacionales con los internacionales, muestra directamente en cuanto es competitiva una economía según la fluctuación ascendente o descendente de este indicador.

Para una economía como la ecuatoriana con un tipo de cambio fijo, la importancia del tipo de cambio real como indicador de la competitividad se particulariza, pues la variación de los precios nacionales será explicada solamente por una mayor productividad interna en su producción, lo que a su vez permitirá volver más competitivo a los bienes nacionales. En otras palabras, las variaciones reales de los precios sólo se podrán analizar a través de la forma de producir sus bienes y no por devaluaciones ante la inexistencia de una política cambiaria que pueda modificar el tipo de cambio.

Cuadro No. 1 – 15

Índice de tipo de cambio real

Base: 1994=100

Años	Efectivo Real	EUA	Alemania	Colombia	Perú
1995	101,15	97,59	109,49	106,26	102,77
1996	102,04	100,4	105,83	112,45	105,23
1997	97,57	98,64	89,73	116,62	101,05
1998	97,08	100,25	89,29	112,32	98,57
1999	136,97	144,85	121,76	143,49	124,93
2000	147,27	162,69	116,63	143,56	136,49
2001	106,09	121,68	84,43	103,05	100,75
2002	92,81	109,91	80,02	89,05	89,50
2003	91,37	104,11	89,63	75,75	85,72
2004	95,47	104,11	97,26	86,65	88,14

Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1834, pp. 92

Elaboración: Autor

La evolución reciente del tipo de cambio real muestra en general una apreciación especialmente a partir del año 2001, lo que indica un encarecimiento de los productos nacionales explicando con esto una pérdida de competitividad de la economía nacional¹⁷.

No obstante dada la relatividad que lleva implícito el concepto de competitividad, el tipo de cambio real muestra ligeras variaciones con respecto a su evolución con los Estados Unidos, la Unión Europea, y la CAN.

Así por ejemplo si se observa que el tipo de cambio real ha mostrado una depreciación de alrededor del 50% de su valor desde el año 2002¹⁸ con respecto a otras monedas fuertes

¹⁷ Como se explicará en los capítulos siguientes la competitividad es ante todo un concepto relativo.

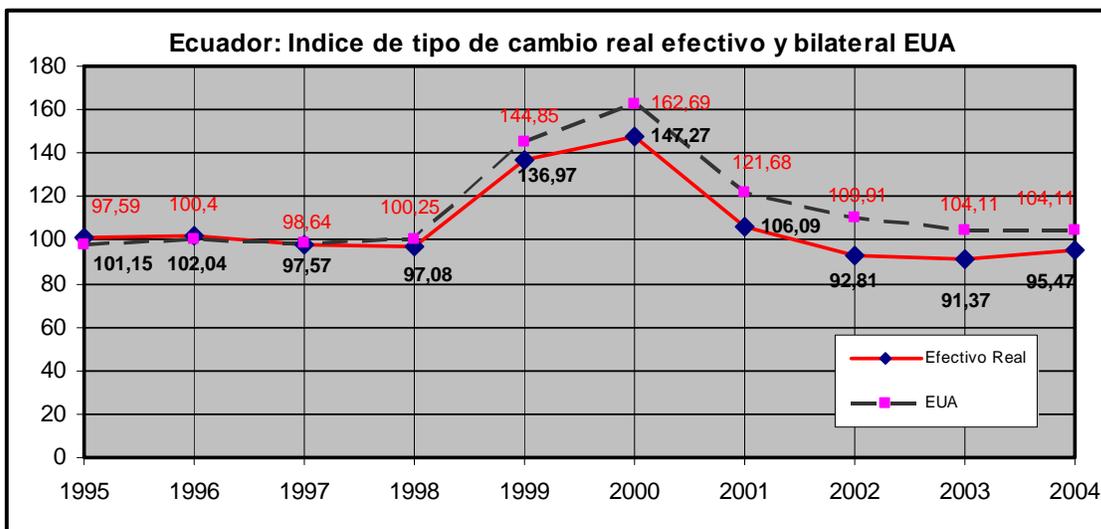
¹⁸ Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales, # 1834, pp. 92

como el Euro o el Yen, esto conlleva un abaratamiento de los productos cotizados en dólares y por lo tanto vuelve más competitivas a las exportaciones ecuatorianas, aunque implicaría un encarecimiento en las importaciones desde esos países.

Sin embargo al examinar la tendencia del tipo de cambio real bilateral con los Estados Unidos, se observa en el gráfico 1 – 7 que comparativamente ha sido el que menos se ha apreciado desde la vigencia de la dolarización, no obstante la pérdida de competitividad de los productos ecuatorianos.

La continua devaluación del dólar con respecto al Euro, induce a los agentes económicos su preferencia por esta moneda en los mercados mundiales y, dada la recurrente necesidad de financiar el déficit federal norteamericano, el FED ha recurrido a subidas discretas pero constantes de la tasa de interés norteamericana con el propósito de atenuar esta tendencia, evitar una caída del dólar y un efecto altamente recesivo sobre la economía mundial y particularmente en las economías dolarizadas; por el incremento obligado en sus tasas de interés domésticas, que afectaría sostenidamente sus niveles de producción, empleo y precios, es decir sus niveles de competitividad.

Gráfico No. 1 – 7



Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1834, pp. 92

Elaboración: Autor

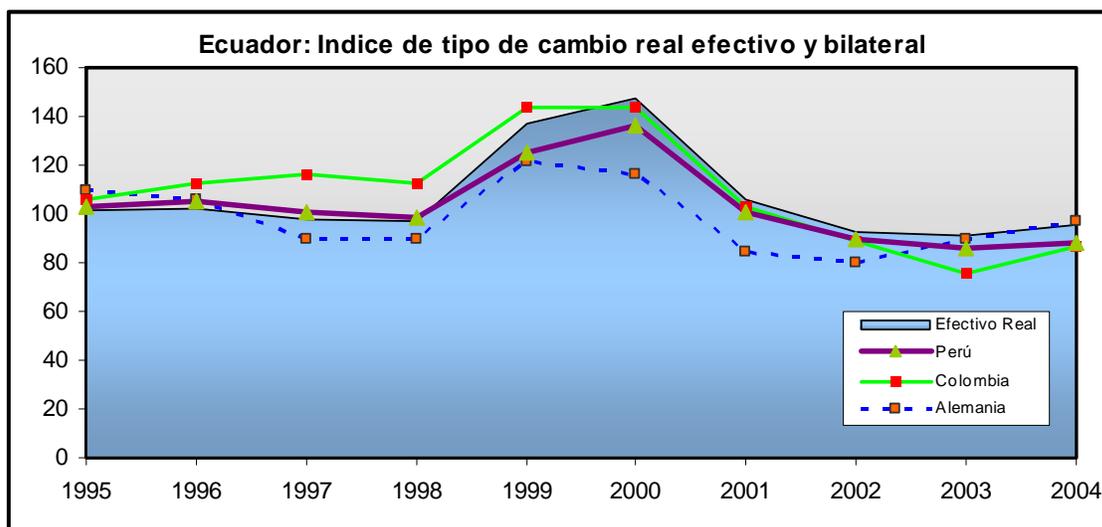
Por otra parte la tendencia observada por el tipo de cambio real bilateral con Alemania y con las economías vecinas Colombia y Perú, muestran en general un deterioro del tipo de cambio real con respecto a los Estados Unidos. Con Alemania por ejemplo se observa que el tipo de cambio ha recuperado cierta ventaja dado el debilitamiento del dólar, evidencia que se observa a partir del 2002.

Con respecto a Colombia y Perú se observa una clara pérdida de competitividad tanto por un encarecimiento de precios (léase costos) de los productos nacionales, así como por las

devaluaciones que estos países han venido practicando como medidas de política económica.

Concluyendo, la variación del tipo de cambio real puede obedecer a cambios en el nivel de precios nacionales, sea por un encarecimiento de costos es decir por un deterioro en el nivel de competitividad; así como también por una variación en los precios internacionales vía devaluaciones; lo cual en síntesis exige que la economía nacional debe transitar pensando en una productividad¹⁹ creciente porque el esquema de dolarización así lo exige, caso contrario perderá paulatinamente competitividad en sus productos a nivel internacional, con graves perjuicios para el sostenimiento y crecimiento de la economía ecuatoriana.

Grafico No. 1 – 8



Fuente: BCE, Cuentas Nacionales, # 1834, pp. 92

Elaboración: Autor

¹⁹ Para esto se tratará de esquematizar más adelante en el capítulo III el proceso de ajuste entre los bienes transables y no transables, que permita un análisis sobre la implementación del concepto de productividad y competitividad en las empresas.

CAPÍTULO II

LA COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR

CAPÍTULO II

LA COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR

II.1.- EL PAPEL DEL CRECIMIENTO

Ninguna economía puede ser entendida en su real dimensión, si no se cuantifica su nivel de crecimiento y bienestar que pueda garantizar a sus ciudadanos en un momento determinado. La satisfacción de las necesidades y su forma óptima de lograrlo es el objetivo último de todo gobierno. Sus propuestas, sus políticas y programas, apuntan a lograr y consolidar que los requerimientos de salud, educación, vivienda, y otros; sean aspiraciones concretas de los miembros de esa sociedad, que sólo se pueden lograr a través de la producción de bienes y servicios y cuyo indicador más visible es el Producto Interno Bruto.

Sin embargo, normalmente en determinadas sociedades aquella satisfacción de las necesidades no es fácil de lograr. Existen limitantes severos que neutralizan esas conquistas sociales, y muchas veces son susceptibles de luchas y contiendas políticas, que detienen o minimizan su estabilidad y crecimiento.

Ese crecimiento debe ser sostenido y creciente en el tiempo, por lo tanto la producción debe garantizar ese requisito, y para lograrlo se necesitan que determinados factores faciliten u obstaculicen ese objetivo. Se requiere además que esa sociedad crezca sin contratiempos, que disponga de recursos naturales benevolentes, de un nivel tecnológico eficiente, y que su sociedad a través de la división del trabajo se especialice.

Pero como ninguna sociedad puede disponer de todos estos factores a la vez, y si los dispone, lo ha logrado a través del tiempo, cumpliendo y cubriendo etapas de crecimiento, el análisis de una economía en particular, está precisamente en determinar y definir su etapa de crecimiento y, si los factores productivos que dispone en ese momento, permiten viabilizar y canalizar la capacidad económica para satisfacer las necesidades de esa sociedad.

“ El crecimiento económico es el aumento sostenido del producto en una economía. Usualmente se mide como el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) real en un periodo de varios años o décadas. Cuando la población de un país no cambia en el tiempo, un aumento del PIB equivale a un aumento del PIB per. cápita y, por ende, a un mejoramiento de las condiciones de vida del individuo promedio. Cuando la población está aumentando, el PIB tiene que crecer más rápido que la población para que el PIB per. Cápita aumente y las condiciones de vida mejoren “. ²⁰ Definición demasiado elocuente para transmitir la importancia e incidencia que tiene el nivel de crecimiento en una economía, y la interrelación entre la producción y población en el esfuerzo de satisfacer sus necesidades.

²⁰ LARRAIN, Felipe. y Otros: MACROECONOMÍA EN LA ECONOMÍA GLOBAL, Prentice Hall Hispanomérica pp. 87

II.1.1.- PATRONES DE CRECIMIENTO

Una economía pasa por distintas etapas para su crecimiento y desarrollo, sin embargo en ese proceso deben cumplir con ciertos elementos que respalden ese objetivo. Felipe Larrain en su texto de Macroeconomía Global, considera por ejemplo a la industria como una variable clave en el crecimiento de una economía. Los procesos de producción, la interrelación entre las empresas, la necesidad de infraestructura básica para garantizar la producción de estas unidades productivas, el acercamiento a los centros urbanos, la búsqueda de minimizar los costes, son premisas que han permitido todo el tiempo, la expansión y el crecimiento industrial de los países que han llevado adelante este proceso. “ El crecimiento de las ciudades es una consecuencia de la declinación de la agricultura y del florecimiento de la industria y los servicios. La producción industrial tiene lugar dentro de grandes empresas, que pueden aprovechar las economías de escala de la producción. Más aún estas empresas industriales están muy interconectadas y es común que la producción de unas sirva de insumo de otras ”.²¹

Por lo tanto el crecimiento sostenido de un país no es casual, implica un proceso en el tiempo que tiene que sumar experiencias de valores para expandirse y buscar el bienestar. En ese sentido, Adam Smith, -sostiene Larrain-, fue el pionero del principio de la productividad. En su famoso libro de la Riqueza de las Naciones argumentaba que una sociedad puede desarrollarse a través de la división del trabajo y de la especialización, es decir a través de la productividad, que específicamente no es más que el número de unidades producidas por trabajador, y aquello se logra sólo con la capacitación y el entrenamiento del recurso humano, fomentando su habilidades y destrezas. Es decir, hace doscientos años ya se sostenía que para que un país pueda crecer y competir, tiene que generar y fortalecer la productividad.

Sin embargo, existen países que no han podido avanzar, y apenas son autosuficientes en su proceso de producción, no existe una organización productiva sólida y madura; carente de habilidades y destrezas, los trabajadores apenas pueden cumplir con sus actividades, sin iniciativas y entrenamiento. Marcándose en consecuencia diferencias productivas entre las sociedades y, niveles de crecimiento económico distintos.

Se argumenta para este análisis, finalmente, que el desarrollo tecnológico juega un espacio distinto en cada uno de los países, dependiendo de la importancia y las capacidades productivas que existen en cada uno de ellos. En ese marco la investigación y el desarrollo I + D, son variables que han determinado diferencias de crecimiento económico entre los países, evidenciando que tienen mejores oportunidades, aquellos que con seriedad asumen su influencia, y destinan ingentes recursos para su fomento y aplicación. “ Los países ricos suelen dedicar entre el 1% y el 3% al PIB en I&D, distribuyéndolo entre laboratorios industriales, universidades e instituciones estatales de investigación. Los países pobres por lo general destinan muy pocos recursos, por debajo del 1% de su PIB, a tales esfuerzos. Y como el PIB per. Cápita de un país pobre puede ser una décima parte o menos que el PIB

²¹ LARRAIN, Felipe: op. cit. pp. 102

per. Cápita de un país rico, la brecha del gasto per. cápita en I&D con frecuencia difiere en más de veinte veces²².

II.1.2.- FUENTES DE CRECIMIENTO

En los textos académicos, y entre ellos el de Larrain, se argumenta que muchos pensadores sociales han formulado un conjunto de planteamientos para el crecimiento económico, desde culturales hasta geográficos, pasando por el papel de las instituciones capitalistas y la disponibilidad o no de recursos naturales. Por lo tanto, no existe una sola respuesta para definir que factores determinan el crecimiento económico, por lo que el marco contable de Solow es una propuesta teórica, sustentable y válida para aquello.

II.1.3.- ESQUEMA CONTABLE DE SOLOW*

Robert Solow, propuso y formuló un marco analítico contable que permite cuantificar los principales factores productivos que contribuyen al crecimiento económico. Su punto de partida es la función de producción: que muestra el producto (Q) como función del acervo de capital (K), del insumo laboral (L) y del estado de la tecnología (T).

$$Q = T \times F(K, L)$$

Con esta ecuación y simplificando algunos supuestos, Solow buscar demostrar que el aumento del PIB(Q), depende del aumento de uno o de todos los factores que intervienen en el proceso de producción. Por lo tanto planteaba que:

$$\Delta Q/Q = \Delta T/T + s_l(\Delta L/L) + s_k(\Delta K/K)$$

La tasa de crecimiento de la producción es igual a la suma de la tasa de crecimiento de los tres factores, respectivamente, que intervienen en el proceso de producción; y ponderada por la participación de los factores capital y trabajo en el producto total. En otras palabras, para el análisis empírico de cualquier economía, en definitiva lo que habrá que calcular es la participación y la tasa de crecimiento de los factores productivos en el crecimiento del PIB. Solow por otro lado, plantea, que es recomendable calcular el PIB per. cápita más que el PIB total. Para llegar a este análisis supone que la población aumenta en la misma proporción que la fuerza laboral, planteando entonces:

$$\text{Crecimiento del PIB per. cápita} = \Delta T/T + s_k(\text{crecimiento de } K/L)$$

Esta relación señala que el crecimiento del PIB per. cápita va a depender del crecimiento tecnológico y por otro lado de la tasa de crecimiento del factor capital medido por la relación capital producto por trabajador. Solow enfatiza que el nivel tecnológico va a depender a su vez del I&D, es decir, de todos los estudios de investigación que apoyen al proceso de producción de un país, y el segundo del acervo de capital que se agregue en el tiempo, todas las inversiones reales en infraestructura, edificios, plantas industriales, etc.

²² LARRAIN, Felipe: op. cit. pp. 104

Es decir, que para realizar el análisis del crecimiento económico de un país, la única posibilidad es de que se analicen aquellos factores que intervienen directamente en ese crecimiento y que a través de su cuantificación, se defina el nivel de desarrollo relativo que tenga esa economía, para afrontar y satisfacer necesidades sociales que se habían formulado al inicio de este capítulo. “Uno de los temas más polémicos ha sido si Asia creció a consecuencia de la profundización de su capital ($AK/K - AL/L$ mayor 0), o si lo hizo como resultado de la modernización de su tecnología....La cuestión es si Asia creció por transpiración o inspiración. Así parece que tanto la profundización del capital como los avances tecnológicos desempeñaron un papel decisivo, aunque el primer factor predomina”²³.

Igual razonamiento habrá que certificar en la economía ecuatoriana, para definir su nivel de desarrollo, análisis que verificaremos en líneas posteriores. Aunque Larrain enfatiza que el esquema contable de Solow lo que hace es medir y señalar las variables por las cuales se da ese crecimiento, y no sus causas que habrá que encontrarlas en otros factores alternativos y adicionales de cualquier economía.

II.2.- LA COMPETITIVIDAD

El esbozo teórico de algunos planteamientos sobre el crecimiento económico y el marco contable de Solow, tienen una explicación en este análisis, pues parece improbable que se pueda estudiar una economía en particular, si aquella no se determina en qué niveles de desarrollo se encuentra o cuál es su nivel de crecimiento; qué factores productivos lo dinamizan y le proporcionan. Cuál es su capacidad productiva, su nivel tecnológico, su acervo de capital, y la producción de bienes y servicios medidos a través del PIB.

Este análisis tiene que ver, además, con el potencial productivo de ese país, para medir el nivel o grado de competitividad en que se encuentra esa economía. Es decir, el nivel comparativo para producir bienes y servicios, y sus posibilidades de intercambio con el mercado internacional. Para nadie es desconocido, como el mundo actual busca integrarse a través de los mercados y, encontrar en ellos la mejor y más óptima asignación de los recursos en la búsqueda de minimizar los costos y maximizar beneficios y necesidades. Esa búsqueda de la armonía económica es imperiosa sobre todo en aquellos países cuyos niveles de crecimiento son discretos y las necesidades sociales insatisfechas, porque finalmente la teoría económica y el mundo real, buscan ese equilibrio, que permita a las sociedades ir conquistando un nivel de bienestar digno para sus ciudadanos.

Sin embargo, la competitividad es más específica. Es una derivación diaria y sistemática de la toma de decisiones que se realiza en el entorno económico. Y que de su eficiencia depende el que se logre concretar y cristalizar mejores resultados económicos, que necesariamente deberán traducirse en una mayor producción de bienes y servicios y mejoras notables en el nivel de bienestar colectivo.

Cuando se busca la integración de los mercados, el TLC, la Comunidad Económica Europea, etc., es decir la globalización de los capitales productivos y financieros, expresados a través de los factores de la producción, marcas, patentes, tecnología, tasa de

²³ LARRAIN, Felipe: op. cit. pp. 109

interés internacional, cotización de las divisas, medio ambiente, políticas macroeconómicas estables, lo que se está haciendo es pulsar y definir la capacidad competitiva interna y externa, para lograr beneficios que se reviertan a favor de la sociedad.

II.2.1.- ¿QUE ES LA COMPETITIVIDAD?

Es una rivalidad, un desafío, una nueva propuesta, un cambio permanente, la búsqueda de ser mejores, pero con calidad, con eficiencia, productividad, etc.; palabras sueltas que podrían definir espontáneamente ese concepto, ya sea en forma individual, empresarial o entre países.

En la raíz más profunda, el término se deriva del concepto de competencia, y si acudimos a un diccionario veremos que entre otros contenidos de este término se dice que: "...En su sentido de actividad, la competencia se refiere a las formas en que las empresas rivalizan entre sí por costumbre cuando no sólo pueden adaptarse entre sí a las condiciones dadas de mercado, sino que además intentan cambiarlas...como la acción que intenta obtener la ganancia que otro intenta obtener al mismo tiempo...Las empresas compiten haciendo sus productos más atractivos, luchando por asegurarse unos costes menores que los de sus rivales e intentando obtener unos recursos mayores con los que trabajar...Los economistas utilizan el término competencia en el sentido de actividad cuando investigan sobre innovaciones industriales, localización de las actividades económicas, escalas de producción, investigación industrial, tamaños y tipos de organización..."²⁴. Aún cuando está referido al mundo empresarial, se puede inferir en una escala creciente los efectos multiplicadores que puede tener en una aplicación masiva y de mayor contexto conceptual.

Si ampliamos a nivel nacional la competitividad podemos definir como: "la medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal, es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aún aumentando al mismo tiempo la renta real de sus ciudadanos"²⁵. El concepto es elocuente, pero no es más –a su vez- que la suma de los comportamientos individuales de aquellas unidades productivas que generan bienes y servicios, y que buscan ser eficientes para garantizar calidad, rentabilidad, y posicionamiento en el mercado.

Finalmente, se podría decir que: "La competitividad es entendida como la capacidad que tienen las empresas de captar, mantener e incrementar posiciones en los mercados internacionales. El desempeño en el comercio internacional de los sectores productivos de un país es una medida del nivel de competitividad efectivamente alcanzado por las empresas en los diferentes sectores de una economía. A su vez, el nivel de competitividad logrado, refleja el desarrollo de la productividad y la calidad de su aparato productivo, y en última instancia, la efectividad de las políticas de fomento a la competitividad"²⁶.

²⁴ SELDON y Otro, DICCIONARIO DE ECONOMIA, EDICIONES ORBIS S.A., España, 1983, pp. 133.

²⁵ IVANCEVICH, Jhon M. y Otros, GESTIÓN CALIDAD Y COMPETITIVIDAD, Editorial Mc. Graw / Hill, España, 1997, pp. 5.

²⁶ Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec; Nota metodológica sobre indicadores sectoriales de competitividad.

Un país por lo tanto, debe reunir determinadas características económicas para ser competitivas en el mercado internacional. La interrelación entre las unidades productivas y las políticas del entorno es fundamental para garantizar niveles de competitividad que optimicen las vías por las cuales debe transitar toda sociedad.

Un aspecto que debe enfatizarse en este marco conceptual es la relación básica e intrínseca que debe existir entre competitividad y productividad, la proporción cuantitativa en que participan estas variables, dependerá el nivel y calidad de vida de un país. La relación se traslada de la micro a la macroeconomía, y por lo tanto una sociedad será tan competitiva cuanto más productividad genere bajo la óptica y el pensamiento genial de A. Smith.

II.2.2.- LA EVIDENCIA EMPIRICA. ALGUNOS INDICADORES PARA LA ECONOMIA ECUATORIANA.-

Como se observó en el capítulo I, la economía ecuatoriana a partir de 1994 tiene un comportamiento errático en sus tasas de crecimiento. Medido con base a dólares del 2000, su tasa de variación en 1995 es del 1.7% para luego cíclicamente aumentar y disminuir en rangos no significativos, hasta 1999 en que la economía cae en una recesión profunda - 6.3%. A partir del proceso de dolarización existe una tendencia de recuperación pero igualmente inestable, hasta alcanzar –como ya se mencionó- una histórica tasa de crecimiento del 6.6%(provisional) en el 2004, pero fruto y resultado de la actividad petrolera y del aumento importante del precio internacional del barril de petróleo.

Entonces, lo que se evidencia en estos últimos once años es que la economía ecuatoriana, no genera una tasa de crecimiento sostenida del PIB, sus sectores productivos estarían aportando débilmente al producto total, y como ya se observó el petróleo sigue siendo el referente fundamental de este relativo crecimiento de la economía.

Además si su crecimiento depende según el modelo de Solow, del aporte y participación de los factores productivos, uno de los indicadores fundamentales que podrían avalizar este crecimiento es el de la inversión, que en principio está formada para el cálculo del PIB por la inversión nacional y la inversión extranjera; de acuerdo al Cuadro que se presenta:

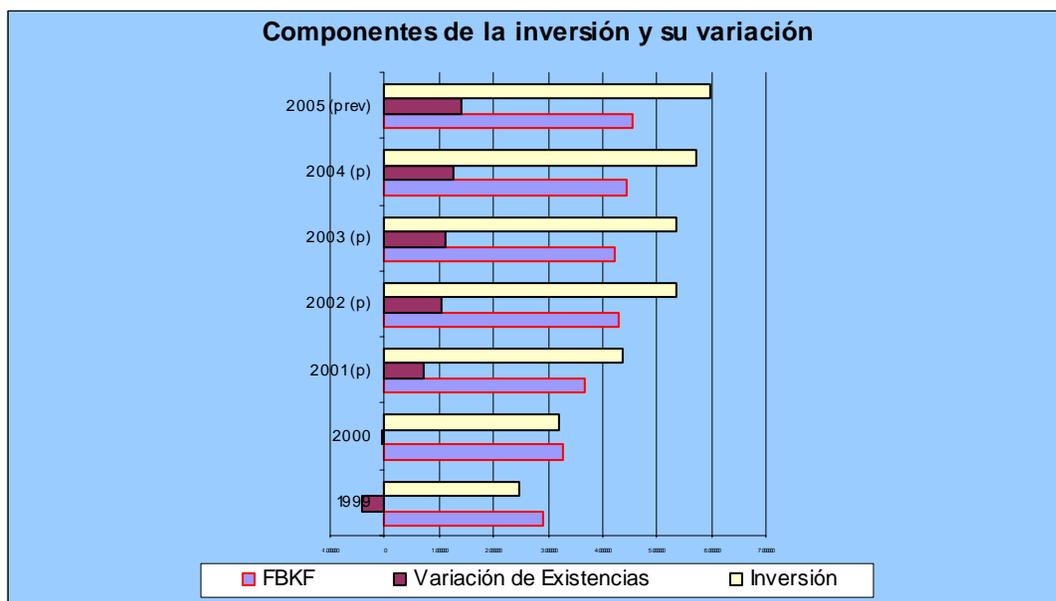
Cuadro 2 -1

Componentes de la inversión y su variación
Miles de dólares de 2000

Período	FBKF	% Variación FBKF	Variación de Existencias	% Variación de Existencias	Inversión	% Variación Inversión
1999	2.913.276		-429.293		2.483.983	
2000	3.264.681	12,06%	-60.036	-86,02%	3.204.645	29,01%
2001 (p)	3.659.963	12,11%	725.396	1108,27%	4.385.359	36,84%
2002 (p)	4.302.354	17,55%	1.038.123	43,11%	5.340.477	21,78%
2003 (p)	4.232.187	-1,63%	1.117.135	7,61%	5.349.322	0,17%
2004 (p)	4.430.188	4,68%	1.281.876	14,75%	5.712.064	6,78%
2005 (prev)	4.540.042	2,48%	1.424.426	11,12%	5.964.468	4,42%

Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

Gráfico 2 – 1



Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

II.2.2.1.- LA INVERSION Y SUS COMPONENTES

En el período 2000 – 2004, la tendencia de la Formación Bruta de Capital registra un aumento en los tres primeros años, para luego caer y deteriorarse en el 2003, y recuperarse luego en el 2004. Sin embargo de acuerdo a las cifras absolutas observadas, los cambios numéricos de la inversión no son significativos, lo que estaría reflejando que la inversión se mantiene con altibajos, a pesar de la incidencia e importancia de esta variable en la producción nacional y su crecimiento.

Cuadro 2 - 2

OFERTA Y UTILIZACION FINAL DE BIENES Y SERVICIOS Tasas de variación (a precios de 2000)

Variables \ Años	1999	2000	2001 (p)	2002 (p)	2003 (p)	2004 (p)	2005 (prev)
PIB (pc)	-6,3	2,8	5,1	3,4	2,7	6,9	3,6
IMPORTACIONES	-29,5	15,8	17,2	17,2	0,8	9,8	5,3
OFERTA FINAL	-12,5	5,6	8,0	7,0	2,1	7,7	4,1
CONSUMO FINAL TOTAL	-6,8	3,9	4,8	4,6	2,5	4,7	3,5
Administraciones públicas	-5,5	4,7	0,5	3,2	1,1	2,8	1,1
Hogares	-7,0	3,8	5,4	4,8	2,7	5,0	3,8
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL	-27,7	12,1	12,1	17,6	-1,6	4,7	2,5
EXPORTACIONES	7,8	-1,0	-1,3	0,9	3,2	15,2	4,9
DEMANDA FINAL	-12,5	5,6	8,0	7,0	2,1	7,7	4,1

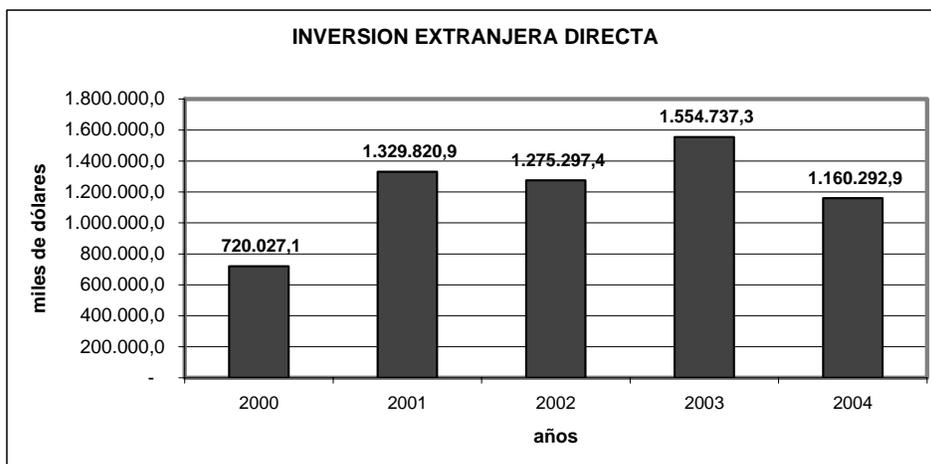
Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

Si se observa el porcentaje de participación de la inversión en el PIB, como corolario del análisis anterior, se puede afirmar que durante el período 2000 – 2004 la tasa de participación oscila entre el 20.5% y el 23.5%. Correspondiendo la diferencia a la variación de existencias, cuyas cifras aumentan paulatinamente año a año durante el período de análisis. Mientras que la participación del consumo final, en el que se incluye los ingresos del factor trabajo y su participación del gasto en el PIB, oscila en un rango entre el 73.8% y el 72.8%, de acuerdo al Cuadro de Oferta y Utilización de bienes y servicios que se adjunta.

En otras palabras, en el período 2000 – 2005, en el que funciona el esquema dolarizador, las tendencias de crecimiento para la economía ecuatoriana, no son halagadoras, analizadas desde la perspectiva de la Formación Bruta de Capital. Sus cifras de crecimiento y de participación en el PIB no aportan señales de una expansión sostenida, que sumado al aumento anual de la variación de existencias que se dan en el período, estaría signando que las empresas a más de que no están aumentando la producción en las expectativas deseadas, y sí lo hacen, estarían acumulando existencias, como resultado de una contracción de la demanda interna de bienes y sustituida por bienes de consumo externo, tal como sostiene una de las premisas del modelo de bienes transables. Es decir, que los bienes de consumo interno son sustituidos por bienes de consumo externo vía importaciones, afectando no sólo el gasto de demanda interna, sino también la balanza comercial y por ende de pagos, cuyas cifras se evidenciaron en el capítulo I.

Unas reflexiones finales sobre la inversión y su incidencia en el PIB y consecuentemente en el crecimiento de la economía, estaría dado por el nivel de ahorro que es capaz de generar esa economía, puesto que si sus recursos no son significativos y esa economía no es capaz de generarlo, la única alternativa podría y debería ser a través de la inversión extranjera – que como se observa en el Cuadro adjunto no es ni en montos ni en tasas de crecimiento – significativo para sostener y expandir a través de la inversión niveles de crecimiento de la producción y del empleo, y por supuesto el nivel de bienestar analizado en el esquema de Solow.

Gráfico 2-3



Fuente: Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>

Por las cifras expuestas, lo preocupante en la economía nacional es la tendencia lenta de aumento de la Formación Bruta de Capital, y con esos porcentajes de participación en el PIB, estaría alertando preocupaciones valederas como la del Econ. José Luis Machinea, Secretario Ejecutivo de la CEPAL, que en un artículo escrito para el diario El Comercio de Ecuador sostiene entre otras ideas que: “Esto nos obliga a acelerar el ritmo de crecimiento, para disminuir el desempleo y coadyuvar así el logro de los Objetivos del Milenio en materia de reducción de la pobreza. Para ello dos elementos son imprescindibles: aumentar la tasa de inversión y lograr que los efectos de la mayor dinámica de las exportaciones se trasladen al conjunto del aparato productivo. Por un lado, porque con tasas de inversión del orden del 20 por ciento es imposible pensar en una aceleración de crecimiento. Por otro, América Latina y el Caribe debe aprovechar la oportunidad para agregar valor, y en especial conocimiento, a las exportaciones”²⁷.

Frase reveladora de la importancia de políticas dinamizadoras que requieren nuestras economías, particularmente la ecuatoriana, que al estar dolarizada los recursos por esas dos vías son fundamentales para su sostenibilidad.

Adicionalmente, la frase citada, confirma que los porcentajes de participación de la inversión en el PIB en promedio son similares para los países de América Latina, y que Ecuador no es la excepción, por lo que su participación del 22 por ciento en promedio, es insuficiente, para garantizar una tasa de crecimiento sostenida de la economía. Lo cual requiere de políticas alternativas como la de la competitividad, para ir construyendo las bases de una economía más sólida, que requerirá también de políticas financieras y crediticias coherentes, eficiencia en los procesos productivos, minimización de costes y, cumplimiento de principios de productividad, para dar mayor impulso a la economía. Pero sería insensato olvidar que las empresas y las economías invierten cuando los ambientes y la rentabilidad de los negocios son los óptimos, no hay espacio para otra digresión. Por lo tanto un país tendrá posibilidades de invertir cuando produzca más y gane más. Cumpliéndose el principio keynesiano: a mayor ahorro, mayor inversión, a mayor inversión mayor producción y empleo...

II.2.2.2.- INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.-

Los indicadores de competitividad no son más que mediciones cuantitativas que buscan pulsar la situación concreta de una economía en términos de su capacidad real, para afrontar retos de crecimiento, relacionados a través de la producción de bienes y servicios y su intercambio con el mundo exterior. En otras palabras un país será más competitivo, mientras su producción interna sea capaz de realizarse externamente. Más aún cuando la economía actual está inmersa en un proceso de integración de bienes y de servicios, de capitales financieros y de todos los recursos capaces de que esas economías profundicen sus procesos de producción y mejoren su calidad de producto. Se le llama también globalización, que no es más que la lucha por captar mercados, a través de niveles de rentabilidad y acumulación de capital, que permitan ampliar a más de espacios económicos, espacios geopolíticos.

²⁷ Diario **EL COMERCIO**, Quito, Agosto 8 de 2005

En el concepto más elemental de la microeconomía, todas las empresas una vez que están ubicadas en un mercado determinado, tienen dos objetivos específicos: minimizar los costes y maximizar los beneficios. Para ello requiere de toma de decisiones que le fortalezcan cumplir con esos objetivos y acompañarse de un entorno que le faciliten su cumplimiento. No existen otras alternativas. Por lo tanto para el cumplimiento del primer objetivo estarán las estrategias de producción y mercadeo. Lo cual implica manejo eficiente de los recursos de los cuales nos habla Solow (capital y trabajo), incluido por supuesto la tecnología para producir y reducir costes. Entonces, habrán unos indicadores que irán señalando cuan competitivo es ese país en función de la producción de sus empresas.

Desde el punto de vista del entorno, esas empresas se verán protegidas o no, estimuladas o no, beneficiadas o no, dependiendo de las políticas y de las variables macroeconómicas que puedan directa o indirectamente influenciar en la toma de decisiones empresariales. Nivel de precios o tasa de inflación, políticas crediticias y tributarias, políticas salariales, tipo de cambio, etc., van a incidir en un momento determinado en el nivel de producción de las empresas. “Una economía sobrecargada de deudas, un compromiso político poco diáfano, políticas reguladoras desfavorables y una perspectiva de beneficios limitada al corto plazo no aportarán ninguna ayuda a las compañías para triunfar en la competencia global”²⁸.

El Banco Central ha diseñado un conjunto de indicadores que permitan medir el nivel de competitividad que tienen nuestros productos con el mundo exterior. Por supuesto, el aporte en el margen que representa cada uno de ellos, afectará la posición económica interna y externa del país. Estos indicadores se basan en la clasificación de Productos de Cuentas Nacionales del Ecuador y se sustenta en la Clasificación Central de Productos de Naciones Unidas. Pero a más de estos indicadores, se cuenta también con el indicador llamado Índice de Entorno Competitivo (IEC), cuyo propósito es medir el comportamiento de algunas variables económicas que se agregan en torno a tres elementos que se consideran claves para promover la competitividad de la economía: el entorno macroeconómico, el índice de costos empresariales y el índice de infraestructura física, humana y tecnológica.

A más de estos indicadores que se analizarán algunos de ellos por su importancia, incidencia, e impacto en la economía, estarán finalmente los que nos evalúan desde el nivel internacional o conocido como el índice de competitividad de crecimiento, que incluye otros indicadores internacionales como: el entorno macroeconómico, índice de las instituciones públicas y el índice de tecnología.

II.2.2.3.- INDICADORES DE COMPETITIVIDAD POR PRODUCTO

1.- LA CONTRIBUCION AL SALDO CORRIENTE:

De acuerdo a la nota metodológica, este indicador calcula el grado de contribución de cada producto al saldo corriente o balanza comercial del sector productivo al que pertenece (agricultura, petróleo o manufactura). Un valor positivo de la contribución al saldo corriente, expresa que el producto es altamente competitivo y aporta significativamente al sector productivo al que pertenece. Un valor negativo sería exactamente al revés.

²⁸ IVANCEVICH, Jhon M. y Otros, op. cit.; pp. 716.

Del cuadro 2-3 se puede obtener algunas consideraciones, por ejemplo los productos que mayor participación tienen en el indicador de contribución al saldo corriente son: Banano, café y cacao, con un indicador que se mantiene en el período analizado, e inclusive con tendencia a crecer para el año 2004 con un porcentaje del 34.77.

Cuadro 2-3

**Contribución al saldo corriente 1) 2)
en base a millones de dólares**

CN 3)	Producto	2000	2001	2002	2003	2004
1	Banano, café y cacao	32,65	34,85	33,12	32,29	34,77
2	Cereales	-21,84	-22,97	-23,21	-22,90	-28,67
3	Flores	4,96	6,40	7,37	6,11	8,84
4	Otros productos de la agricultura	-12,76	-14,47	-14,18	-12,57	-11,43
5	Ganado y otros productos de origen animal	-1,95	-2,72	-2,23	-2,21	-1,96
6	Productos de la silvicultura	-2,09	-1,77	-1,65	-1,35	-1,69
7	Camarón y larvas de camarón	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Pescado vivo, fresco y refrigerado	1,03	0,69	0,79	0,64	0,14
9	Petróleo y gas natural	3,02	4,34	4,49	3,77	2,16
10	Minerales	-3,02	-4,34	-4,49	-3,77	-2,16
11	Electricidad, gas y agua	0,00	0,00	0,00	-0,62	-1,28
12	Carne y productos de la carne	0,21	0,16	0,06	-0,10	-0,09
13	Camarón elaborado	15,22	12,51	10,11	10,12	10,47
14	Pescado preparado o en conserva	16,09	16,15	16,68	17,02	13,67
15	Aceites y grasas	-0,76	-0,04	0,21	0,33	0,49
16	Productos lácteos elaborados	0,05	-0,03	-0,06	-0,06	-0,04
17	Productos de molinería	0,21	1,14	0,32	0,26	-0,16
18	Azúcar	0,34	0,93	0,05	0,69	0,64
19	Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería	3,09	2,23	2,26	2,25	2,29
20	Otros productos alimenticios	6,02	5,05	4,77	5,66	5,77
21	Bebidas	-0,06	-0,04	-0,06	-0,19	-0,15
22	Productos de tabaco	0,07	0,02	0,00	-0,01	0,03
23	Productos de textiles, cuero y productos de cuero	-0,10	0,27	0,25	-0,10	-0,11
24	Productos de madera (excepto muebles)	3,29	2,65	2,30	2,77	2,51
25	Papel y cartón	-2,56	-1,64	-1,52	-1,63	-1,54
26	Productos de petróleo refinado	8,53	3,55	5,47	1,45	4,87
27	Productos químicos	-17,72	-11,27	-8,54	-9,46	-9,81
28	Productos de caucho y productos plásticos	-0,62	-0,56	-0,29	-0,93	-0,36
29	Vidrio y otros productos no metálicos	-0,29	0,02	0,38	0,02	0,18
30	Productos metálicos	-6,22	-4,61	-5,34	-4,09	-4,62
31	Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	-18,05	-18,84	-17,91	-19,19	-16,18
32	Equipo de transporte	-6,61	-7,49	-8,84	-3,72	-6,24
33	Otros productos manufacturados	-0,12	-0,16	-0,29	-0,47	-0,33

Notas:

1) Información a partir de los formularios únicos de exportación (FUE) y los documentos únicos de importación (DUI) que se tramitan en las distintas aduanas del país y que se registran en la base de datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador.

Los datos de los años 2002 a 2004 son provisionales.

2) Para la forma de cálculo ver nota metodológica

3) Nomenclatura de cuentas nacionales al primer dígito

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Le sigue en importancia el pescado preparado o en conserva que contribuye positivamente a la balanza comercial en el año 2004 con el 13.67. Con un porcentaje del 8.84 aporta el producto de las flores. Igual tendencia tiene el petróleo y gas natural con el 2.16. Un producto de significación lo constituye el camarón elaborado, que participa al saldo de la balanza comercial con el 10.47 siempre para el año 2004.

Por otro lado, los productos más visibles con niveles de contribución negativa lo constituyen los cereales que participa con un porcentaje negativo del (28.67) para el año 2004 y con tendencia creciente. Igual contribución tienen los productos químicos, equipos de transporte, y maquinaria, equipo y aparatos eléctricos, con indicadores del (9.81), (6.24) y (16.18) siempre para el año 2004.

Los indicadores de participación son relevantes para expresar que nuestros productos de exportación básicamente son de carácter primario e importador neto de productos industrializados, tendencia que se evidencia claramente en las exportaciones e importaciones que se realizan y, cuyos indicadores de cuantificación certifican esta contribución al saldo de la balanza comercial. Por lo tanto, los niveles de competitividad históricamente, reflejan un intercambio de bienes en el que nuestro país, se convierte en un importador de tecnología, capital y materias primas. Con lo cual las posibilidades de industrializarse internamente se van perdiendo, por la imposibilidad de producir bienes con mayor valor agregado, como veremos en el siguiente indicador.

2.- BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Como señala la nota metodológica, este indicador mide la tendencia exportadora e importadora de cada producto. Mientras el indicador más se acerque a 1 es exportador neto; y si se acerca más a -1, es importador neto.

Si se observa el Cuadro 2-3 referencia, nuevamente se ratifica por los porcentajes de participación la tendencia de competitividad que tiene nuestro país con el comercio internacional y la estructura de exportaciones e importaciones que se realiza, lo cual se expresa en la balanza comercial.

Los productos que más se acercan a 1, son los productos primarios como el: banano, café y cacao; flores, petróleo y gas natural; pescado vivo, fresco y refrigerado. Es decir productos primarios y de exportación histórica de nuestro país, con excepción de las flores, que es un producto reciente al igual que el camarón, pero primarios al fin.

En cambio, el resto de productos son absolutamente negativos y en mayor cuantía que al ser importados tiene efectos directos en el saldo de la balanza comercial, y que tienen que ver con la transformación de los productos como: maquinaria, equipo y aparatos eléctricos; productos metálicos; productos químicos: equipos de transporte, etc.

Concluyendo, con este indicador se puede confirmar, que existe una diferenciación en la calidad de intercambio externo de los bienes, una dependencia en su estructura productiva y, una afectación en la balanza comercial, que perjudica la competitividad de nuestro país frente al resto del mundo.

Cuadro 2-4

**Balanza comercial relativa 1) 2)
en base a millones de dólares**

CN 3)	Producto	2000	2001	2002	2003	2004
1	Banano, café y cacao	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2	Cereales	-0,77	-0,78	-0,86	-0,87	-0,93
3	Flores	0,91	0,91	0,94	0,93	0,94
4	Otros productos de la agricultura	0,05	0,04	0,10	0,13	0,18
5	Ganado y otros productos de origen animal	-0,35	-0,36	-0,22	-0,44	-0,63
6	Productos de la silvicultura	-0,32	-0,09	-0,29	-0,18	-0,18
7	Camarón y larvas de camarón					
8	Pescado vivo, fresco y refrigerado	0,98	0,95	0,97	0,94	0,78
9	Petróleo y gas natural	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
10	Minerales	-0,93	-0,94	-0,94	-0,95	-0,93
11	Electricidad, gas y agua	-1,00			-1,00	-1,00
12	Carne y productos de la carne	0,14	-0,13	-0,41	-0,91	-0,95
13	Camarón elaborado	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
14	Pescado preparado o en conserva	0,96	0,95	0,88	0,87	0,90
15	Aceites y grasas	-0,58	-0,52	-0,50	-0,44	-0,46
16	Productos lácteos elaborados	-0,14	-0,68	-0,86	-0,93	-0,88
17	Productos de molinería	-0,16	0,17	-0,28	-0,30	-0,76
18	Azúcar	0,31	0,83	-0,48	0,74	0,58
19	Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería	0,71	0,44	0,32	0,38	0,40
20	Otros productos alimenticios	0,42	0,21	0,15	0,21	0,21
21	Bebidas	-0,43	-0,55	-0,62	-0,65	-0,67
22	Productos de tabaco	0,53	-0,13	-0,43	-0,77	0,19
23	Productos de textiles, cuero y productos de cuero	-0,38	-0,48	-0,54	-0,53	-0,57
24	Productos de madera (excepto muebles)	0,91	0,80	0,69	0,70	0,71
25	Papel y cartón	-0,79	-0,80	-0,83	-0,79	-0,80
26	Productos de petróleo refinado	-0,01	-0,26	-0,15	-0,45	-0,32
27	Productos químicos	-0,87	-0,87	-0,87	-0,85	-0,88
28	Productos de caucho y productos plásticos	-0,46	-0,59	-0,61	-0,66	-0,62
29	Vidrio y otros productos no metálicos	-0,46	-0,50	-0,47	-0,51	-0,51
30	Productos metálicos	-0,80	-0,82	-0,86	-0,82	-0,85
31	Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	-0,90	-0,93	-0,94	-0,93	-0,92
32	Equipo de transporte	-0,72	-0,78	-0,90	-0,69	-0,89
33	Otros productos manufacturados	-0,41	-0,55	-0,64	-0,64	-0,64
	Total	0,14	-0,07	-0,12	-0,04	-0,01

Notas:

1) Información a partir de los formularios únicos de exportación (FUE) y los documentos únicos de importación (DUI) que se tramitan en las distintas aduanas del país y que se registran en la base de datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador. Los datos de los años 2002 a 2004 son provisionales.

2) A partir de la fórmula: $BCR = (X - M) / (X + M)$ (ver nota metodológica)

3) Nomenclatura de cuentas nacionales al primer dígito

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

3.- VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

Cuadro 2-5

Ventaja competitiva revelada 1) 2)
en base a millones de dólares

CN 3)	Producto	2000	2001	2002	2003	2004
1	Banano, café y cacao	8,15	7,75	7,69	8,03	7,52
2	Cereales	-0,99	-1,07	-1,11	-1,09	-1,45
3						
4	Otros productos de la agricultura	0,02	0,02	0,06	0,07	0,10
5	Ganado y otros productos de origen animal	-0,04	-0,05	-0,03	-0,05	-0,06
6	Productos de la silvicultura	-0,17	-0,05	-0,13	-0,07	-0,14
7	Camarón y larvas de camarón					
8	Pescado vivo, fresco y refrigerado	0,28	0,19	0,21	0,20	0,10
9	Petróleo y gas natural	3,13	3,12	3,12	3,13	3,14
10	Minerales	-0,04	-0,06	-0,06	-0,05	-0,03
11	Electricidad, gas y agua					
12	Carne y productos de la carne	0,06	-0,06	-0,15	-0,24	-0,24
13	Camarón elaborado					
14	Pescado preparado o en conserva	45,42	41,26	39,68	41,92	32,07
15	Aceites y grasas	-3,63	-2,74	-2,70	-3,05	-3,57
16	Productos lácteos elaborados	-0,05	-0,23	-0,33	-0,23	-0,17
17	Productos de molinería	-0,66	1,27	-1,35	-1,65	-2,81
18	Azúcar	0,41	1,52	-0,68	1,07	0,86
19	Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería	12,87	6,59	5,20	6,07	6,04
20	Otros productos alimenticios	1,65	0,76	0,51	0,86	0,80
21	Bebidas	-0,61	-0,85	-1,06	-1,25	-1,30
22	Productos de tabaco	0,10	-0,02	-0,03	-0,04	0,60
23	Productos de textiles, cuero y productos de cuero	-0,43	-0,55	-0,56	-0,55	-0,69
24	Productos de madera (excepto muebles)	1,01	0,70	0,54	0,69	0,57
25	Papel y cartón	-1,54	-1,43	-1,54	-1,50	-1,35
26	Productos de petróleo refinado	-0,09	-1,70	-0,88	-4,27	-3,51
27	Productos químicos	-2,55	-2,23	-2,04	-1,99	-2,24
28	Productos de caucho y productos plásticos	-3,75	-4,64	-4,59	-4,67	-4,45
29	Vidrio y otros productos no metálicos	-0,82	-1,02	-0,94	-0,97	-0,87
30	Productos metálicos	-1,43	-1,48	-1,93	-1,35	-1,66
31	Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	-0,85	-1,15	-1,26	-1,20	-1,15
32	Equipo de transporte	-0,93	-1,45	-1,64	-1,00	-1,17
33	Otros productos manufacturados	-0,34	-0,59	-0,75	-0,71	-0,74

Notas:

1) Información a partir de los formularios únicos de exportación (FUE) y los documentos únicos de importación (DUI) que se tramitan en las distintas aduanas del país y que se registran en la base de datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador. Los datos de exportaciones mundiales provienen de las publicaciones de la UNCTAD. Los datos de los años 2001 a 2003 son provisionales.

2) Para la forma de cálculo ver nota metodológica

3) Nomenclatura de cuentas nacionales al primer dígito

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Este indicador, de acuerdo a la nota metodológica: “permite conocer la situación del país frente al resto del mundo, vinculando el signo de la balanza comercial del producto, al peso que tiene el comercio exterior ecuatoriano por sector (agrícola, petrolero y manufacturero), ponderado por el peso de determinado producto dentro del comercio mundial para cada año de la serie”²⁹. En otras palabras lo que se intenta medir es la ventaja comparativa que existen entre países para intercambiar productos por la capacidad de producirlos internamente y su medición a través del mercado internacional.

Como se observa del Cuadro respectivo, muy pocos son los productos que tienen porcentajes positivos, y que además son una derivación de la riqueza natural de nuestra riqueza, que por su valor y demanda primario se convierten en productos de exportación.

El pescado preparado o en conserva es el producto que lidera el nivel de competitividad comparativa revelada, y que inclusive es materia de negociación por su capacidad de demanda en el Tratado de Libre Comercio; le siguen productos como el banano, café y cacao; cacao elaborado; y madera y cuero pero con valores muy insignificantes. Es decir productos de carácter primario, con excepción del pescado preparado o en conserva.

Lo preocupante de todo lo anterior, es que el resto de productos presentan signos negativos, lo cual quería decir que no son comparativamente competitivos, o como señala el indicador el peso de su capacidad y calidad productiva no tendría una aceptación significativa en el mercado internacional. Y más bien nos convertiríamos en importadores de productos como: caucho y productos plásticos; aceites y grasas; productos de molinería y químicos; papel y cartón, etc. Si se comparan los bienes y los indicadores respectivos, claramente se observa que nuestra ventaja comparativa es reducida, y que la pérdida de competitividad es elocuente, lo cual afectará la balanza comercial, de pagos y por supuesto la actividad económica interna de la economía.

4.- EL ÍNDICE DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA

Finalmente, analicemos el indicador de especialización productiva, que como señala la nota metodológica intenta evaluar los elementos del mercado que influyen en la producción y, por lo tanto la especialización de un producto vendrá dado por los cambios que se dan en el mercado internacional. Si caen las importaciones y aumenta las exportaciones, o una combinación de ambos factores, la especialización del producto aumenta, ya que la economía está en mejor capacidad de satisfacer la demanda interna y/o, destinar una mayor fracción de su producción al comercio internacional.

Si se observan las cifras en el cuadro correspondiente, una vez más se observa que los productos que están muy por encima de 1 son: banano, café y cacao; flores; petróleo y gas natural; camarón elaborado; pescado preparado o en conserva; cacao elaborado; y en algo productos de molinería y azúcar.

²⁹ Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec; Nota metodológica sobre indicadores sectoriales de competitividad, pp. 4

Cuadro 2-6

Índice de especialización productiva 1)
en base las cuentas nacionales en sures constantes de 1993

CN 2)	Producto	2000	2001 3)	2002	2003	2004
1	Banano, café y cacao	7,37	9,67	7,34	8,71	10,89
2	Cereales	0,79	0,73	0,71	0,64	0,63
3	Flores	2,73	3,00	2,70	2,64	2,50
4	Otros productos de la agricultura	1,01	1,01	0,98	0,93	0,93
5	Ganado y otros productos de origen animal	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99
6	Productos de la silvicultura	1,00	0,99	0,98	0,98	0,98
7	Camarón y larvas de camarón	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
8	Pescado vivo, fresco y refrigerado	1,09	1,07	1,09	1,08	1,09
9	Petróleo y gas natural	2,48	2,55	2,42	2,34	2,72
10	Minerales	0,89	0,83	0,85	0,80	0,79
11	Electricidad, gas y agua	1,00	1,00	1,00	0,98	0,97
12	Carne y productos de la carne	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99
13	Camarón elaborado	6,97	5,42	5,50	4,84	4,23
14	Pescado preparado o en conserva	3,03	3,14	3,11	3,00	3,18
15	Aceites y grasas	0,90	0,82	0,82	0,83	0,82
16	Productos lácteos elaborados	1,00	0,98	0,98	0,98	0,98
17	Productos de molinería	1,00	1,02	1,02	1,03	1,03
18	Azúcar	1,04	1,17	1,07	1,16	1,15
19	Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería	2,47	1,33	1,31	1,57	1,55
20	Otros productos alimenticios	1,48	1,13	1,12	1,07	1,04
21	Bebidas	0,99	0,94	0,91	0,89	0,89
22	Productos de tabaco	1,06	0,99	0,98	0,98	0,97
23	Productos de textiles, cuero y productos de cuero	0,90	0,86	0,83	0,79	0,77
24	Productos de madera (excepto muebles)	1,17	1,15	1,13	1,07	1,07
25	Papel y cartón	0,73	0,66	0,65	0,67	0,65
26	Productos de petróleo refinado	0,96	1,03	0,93	0,87	0,82
27	Productos químicos	0,35	0,24	0,22	0,29	0,27
28	Productos de caucho y productos plásticos	0,79	0,71	0,69	0,35	0,34
29	Vidrio y otros productos no metálicos	0,91	0,84	0,86	0,55	0,53
30	Productos metálicos	0,59	0,47	0,49	0,63	0,61
31	Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	0,16	0,08	0,09	0,13	0,12
32	Equipo de transporte	0,41	0,25	0,26	0,17	0,15
33	Otros productos manufacturados	0,96	0,85	0,33	0,23	0,22

Notas:

1) Para la forma de cálculo ver nota metodológica

2) Nomenclatura de cuentas nacionales al primer dígito

3) Indicador calculado a partir de las cuentas nacionales en dólares constantes con base 2000

Fuente: Banco Central del Ecuador**Elaboración: Banco Central del Ecuador**

El resto son productos cuyas cifras son menores a 1. Lo cual significa, que la actividad productiva del país estaría especializándose en productos primarios, y el resto dependiendo de la importación del mercado internacional, o que su actividad productiva interna, es incipiente e incapaz de competir con el comercio exterior. Si analizamos los indicadores

básicos preparados por el Banco Central, y realizamos una síntesis de los mismos, es evidente que la capacidad productiva del país está sustentada en productos primarios, cuya vulnerabilidad en el mercado internacional está sujeta a vaivenes y dependencia de precios y cantidad. La estructura de la importación de bienes sigue siendo históricamente la misma y, por lo tanto claramente se observa por los indicadores analizados, que el país no avanzado mucho en términos de competitividad; lo cual se vuelve crítico por los efectos que pueda generar en la economía interna, afectando la balanza comercial y de pagos, y al propio esquema de dolarización.

Situación que fue analizada y confirmada en el Capítulo I, a través de las estadísticas respectivas (ver Cuadro 1 – 9) que el volumen de exportaciones no petroleras es menor en el período de dolarización con respecto al período 1995 – 1999, y las importaciones no petroleras han mostrado un comportamiento inverso, es decir han venido creciendo significativamente sobre todo a partir del año 2002(véase Cuadro 1 -10).

II.2.2.4.- ÍNDICE DE ENTORNO COMPETITIVO Y ESFUERZO EMPRESARIAL

El Índice de Entorno Competitivo (IEC) permite, -según el Banco Central del Ecuador y el Consejo Nacional de Competitividad- “una mejor comprensión de las variables que inciden en la competitividad. El IEC reconoce que la competitividad requiere de un entorno macroeconómico y político estable, de la dotación de una buena infraestructura de apoyo a la producción y de que los costos de los factores productivos sean competitivos y el índice de Esfuerzo Empresarial muestra que la competitividad también se sustenta en las acciones de las empresas para adaptar nuevas tecnologías, innovar procesos y aumentar la productividad”³⁰.

Cuadro 2-7



*** Por falta de disponibilidad de información, el índice de infraestructura física, humana y tecnológica y la variable salario corregido por productividad, solamente se incluyen en el índice anual.*

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 4

1.- ÍNDICE DE ENTORNO ECONOMICO

³⁰ Banco Central del Ecuador, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: BOLETIN DE COMPETITIVIDAD No. 10, Quito, Febrero de 2005, pp. 4

Las definiciones demuestran claramente la percepción del entorno que debe existir para garantizar la toma de decisiones y el manejo óptimo de los recursos, garantizando la producción interna y la competitividad internacional que acabamos de reseñar.

El índice de entorno macroeconómico mide el comportamiento de determinadas variables macroeconómicas, su grado de estabilidad e influencia en la economía empresarial. La fluctuación de los precios, el margen financiero entre las tasas de interés activa y pasiva, volumen de créditos otorgados, volatilidad de la tasa de interés, etc. Van dando las pautas por donde transita la economía en su conjunto, y como puede afectar el comportamiento productivo empresarial y por supuesto su nivel de competitividad interna y particularmente externa.

Cuadro 2-8

Cuadro 1 Var. II 2004- III 2004 ¹

ENTORNO COMPETITIVO		
ENTORNO MACROECONÓMICO	Inflación	38.44
	Spread	-2.39
	Crédito al sector privado	0.30
	Volatilidad tasas de interés	-2.81
	Indicador de apertura comercial de la economía	0.00
	Estabilidad política	0.00
	INDICE DE ENTORNO MACROECONÓMICO -IEM- (a)	33.54
COSTOS EMPRESARIALES	Costo de Energía eléctrica	-0.04
	Precio Diesel	0.00
	Precio Fuel Oil	0.00
	Precio GLP Industrial	-0.12
	Tasa de Interés activa ²	-1.74
	INDICE DE COSTOS EMPRESARIALES -ICE-(b)	-1.89
INDICE DE ENTORNO COMPETITIVO -IEC- (a+b)		31.64

(1) Se registra la variación del índice entre el segundo y tercer trimestre de 2004. Una variación positiva indica que la variable evolucionó de manera favorable para la competitividad. Una variación negativa, indica que la variable repercutió negativamente en el entorno competitivo.

(2) Se refiere a la evolución de la tasa de interés para otras operaciones activas para un plazo de 84-91 días. Esta variable refleja el costo financiero del sector no corporativo.

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 6

El capítulo I, a través del diagnóstico de la economía, sobre todo a partir del esquema de dolarización, lo que se intenta es justamente medir el comportamiento de sus variables macroeconómicas básicas, y en función de ellas, inferir resultados que podrían estar incidiendo en el nivel de competitividad de la economía. Indicadores como el nivel de producción por sectores y empleo, tasa de inflación, gasto público, balanza comercial, nivel de inversión, oferta y demanda agregada, significan, pulsar la economía y determinar qué medidas se están tomando para neutralizar posibles efectos en la misma.

Bajo esos parámetros de análisis y el comportamiento cuantitativo de sus variables, el índice mide esas variaciones, y determina su nivel de afectación para la toma de decisiones empresariales. Tal como lo demuestra el siguiente gráfico tomado del análisis que realiza el Banco Central y el Consejo Nacional de Competitividad.

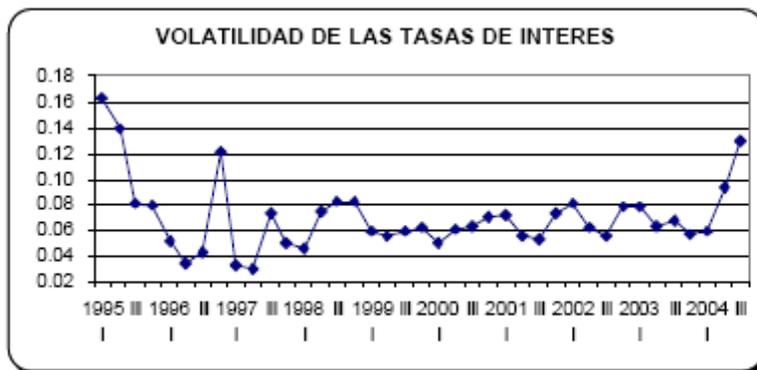
Gráfico 2-4



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 8

Como puede observarse la evolución del índice es absolutamente volátil, con sendas demasiado pronunciados para el período 1995 – 2004. Aquello significa que el comportamiento de las variables macroeconómicas no son estables, sino todo lo contrario, absolutamente cíclicas y onduladas, reflejando que la economía en su conjunto no tiene una evolución creciente y sostenida, lo cual puede reflejarse en la tasa de crecimiento del PIB del Cuadro 1 – 4 del Capítulo I. El análisis de determinadas variables como la tasa de inflación que se explica en el Cuadro 1 – 6, demuestra el efecto que tiene su variación al poder de compra y gasto total de la economía. Evidentemente, la tasa de inflación es una variable que ha ido disminuyendo en el tiempo y que ha permitido aminorar el índice del entorno, pero como sostiene el propio Consejo Nacional de Competitividad, la reducción de la inflación es importante pero no suficiente, sí existen otros factores en cambio que están incidiendo negativamente como el spread financiero, las variaciones de las tasas de interés y el propio monto de créditos otorgados al aparato productivo interno.

Gráfico 2-5

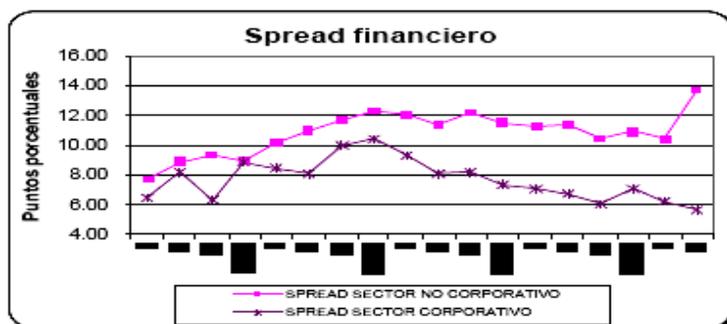


Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 11

De acuerdo al Cuadro en referencia se observa que las operaciones de créditos del primer semestre del 2004 son mayores que las del mismo período del 2003. Existe un crecimiento

en la concesión de créditos por parte de la banca privada, aunque en la actividad de la construcción sus montos disminuyen como consecuencia de que el propio sector decrece su actividad productiva en el período analizado.

Gráfico 2-6



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 12

Igualmente, si se analizan las operaciones crediticias por región, claramente se observa que aumenta en la región de la sierra por sobre las restantes, lo que refleja la tendencia de la demanda de recursos por destino geográfico.

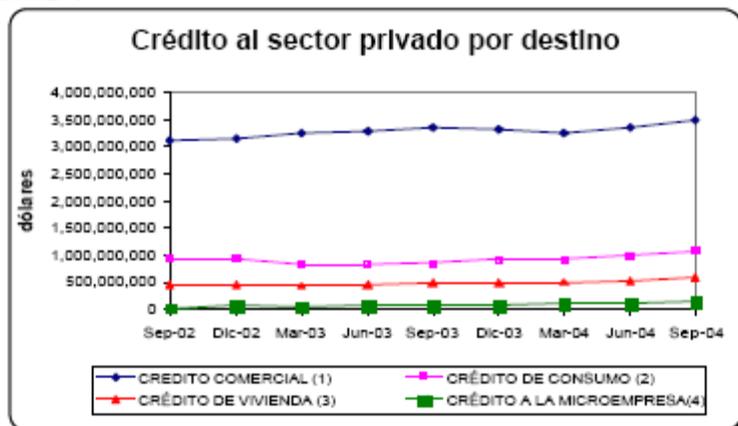
Finalmente, de acuerdo al gráfico expuesto, se puede señalar que los montos de créditos dirigidos a la actividad comercial, de vivienda, de consumo y a las microempresas, tienden a crecer en el período analizado, aunque no en las expectativas esperadas. “Durante 2004 se observa que los bancos continúan con una política de mantener importantes montos de inversiones en el exterior a pesar de bajos rendimientos, lo cual ha afectado el margen de intermediación financiera sobre los créditos concedidos domésticamente, acción que ha impedido de alguna manera que las tasas de interés disminuyan de una forma más acelerada.

La explicación a este fenómeno radica nuevamente en la alta preferencia de liquidez mantenida por los bancos”³¹. A confesión de parte relevo de prueba, existe un aumento de los niveles de crédito pero aún insuficientes, existe una tasa de interés relativamente alta, los bancos tienen otras preferencias financieras, comportamientos que configuran tendencias de expectativas y decisiones indeseadas, que deforman el entorno económico, y perjudican los índices de competitividad que debe tener nuestra economía.

Es público y notorio que el sector productivo del país ha venido reclamando un tratamiento preferencial en el manejo bancario y financiero del país, existe la percepción de que el costo financiero en concesiones de crédito es demasiado alto, y por lo tanto afecta la estructura de costos y los precios finales, restándole competitividad en sus relaciones de mercado.

³¹ Banco Central del Ecuador, **Informe del Directorio al Presidente de la República y al Honorable Congreso Nacional**, Primer Semestre del 2004, pp. 63.

Gráfico 2-7



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, Quito, pp. 11

Si se observa el gráfico respectivo, claramente se infiere que no existe estabilidad en la tasa de interés, más bien al contrario, hay una volatilidad permanente en el período 1995 – 2004. Y lo que es más grave existe una diferenciación en la tasa de interés entre las empresas corporativas y no corporativas (MIPYMES), llegando la primera a prestarse a tasas promedio entre el 9.5 y 10%, mientras que para las segundas la tasa promedio oscila entre el 16 y el 17.5%, tasas de interés que para una economía dolarizada resultan demasiado altas y cuyo margen de intermediación por la tasa de inflación vigente es muy costosa.

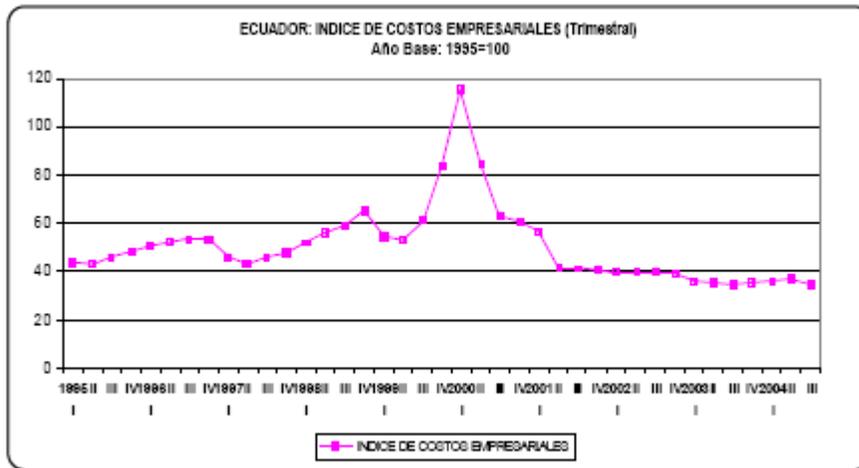
Con respecto al indicador de estabilidad política, todo lo que se diga resultará insuficiente. Un país que cada dos años en promedio cambia de gobierno, y que en los últimos doce meses tenga tres ministros de economía, refleja como el marco político puede afectar el entorno económico, y por supuesto las decisiones empresariales. Un país que permanece sin espacios políticos estables, con instituciones frágiles, sin rumbo y controversias políticas diarias, sus mensajes o señales que está enviando al mundo exterior son dramáticos, pérdida de credibilidad y confianza; en consecuencia las inversiones nacionales y extranjeras se contraen, la actividad productiva se reduce, y por lo tanto el crecimiento de ese país se debilita, lo cual afectará el Índice de Entorno Económico.

2.- ÍNDICE DE COSTOS EMPRESARIALES

El índice de costos empresariales de acuerdo al gráfico que se adjuntó, mide la variación de los costos de los insumos básicos que intervienen en el proceso productivo de las empresas; es decir la variación de insumos como: la energía eléctrica, combustibles, costo financiero y otros. En consecuencia, un aumento o disminución de los costos de los insumos provocará un aumento o disminución del índice de costos empresariales.

Si se observa el gráfico 2-13 respectivo la tendencia de los costos empresariales tiene dos etapas definidas, ex - ante y ex - post dolarización, con tendencias crecientes hasta el 2000, y luego decrecientes a partir de ese año. En el índice se incluye el costo financiero que ya se analizó brevemente en líneas anteriores con evidencia de que esa variable sí afecta al índice de costes empresariales.

Gráfico 2-8

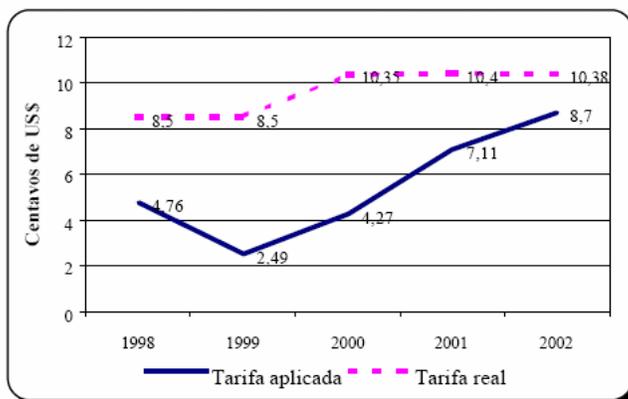


Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín de Competitividad No. 10, pp. 11

Debería expresarse también que los costos de energía eléctrica y combustibles todavía son altos para la actividad productiva del país, y lo que es más grave han venido creciendo a lo largo del período 1995 - 2004, pasando de 6.8 a 7.36 centavos por kilovatio/hora, lo cual explica la tendencia al alza del índice de costes empresariales.

Gráfico 2-9

Evolución de la tarifa de energía eléctrica
1982-2002
Octubre de cada año



Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios: Reactivación Productiva, pp. 6

No está por demás señalar que la problemática del sector eléctrico es histórica, la falta de responsabilidades y de eficiencia en el manejo de ese recurso, determinan que los costos sean altos y perjudiquen obviamente el entorno empresarial. Pérdidas negras, no aprovechamiento de la generación hidroeléctrica, demora en proyectos vitales como el de Mazar, corrupción en la mayoría de las empresas eléctricas, inciden para que el costo kilovatio/hora en lugar de disminuir aumente y, eleve el índice de costos empresariales.

Cuadro 2-9

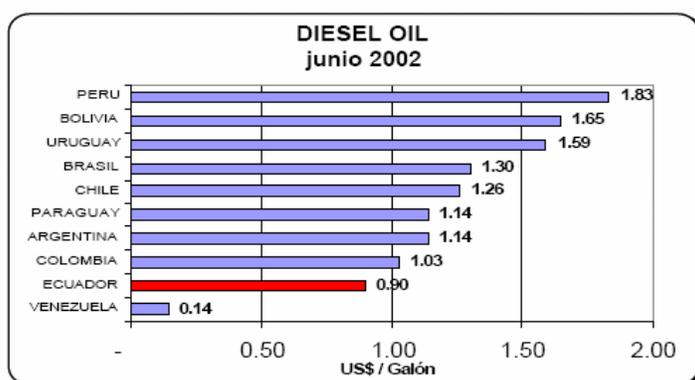
**Generación y pérdidas de energía en los sistemas de transmisión
y distribución del país
(Sistema nacional interconectado y no incorporados)**

Descripción		1998	1999	2000	Promedio
Energía generada bruta	GWh	10,890	10,332	10,612	10,611
Autoconsumo generación	GWh	181	197	163	180.3
	%	1.7	1.9	1.5	1.7
Energía generada neta	GWh	10,710	10,135	10,449	10,431
Pérdida en transmisión	GWh	420	325	350	365
	%	3.92	3.21	3.35	3.5
Energía disponible subestaciones De entrega	GWh	10,290	9,810	10,099	10,066
Pérdida en distribución	GWh	2,095	2,053	2,221	2,123
	%	20.36	20.92	21.99	21.1
Energía Facturada (consumo)	GWh	8,195	7,757	7,878	7,943
Pérdida Total	GWh	2,515	2,378	2,571	2,488
	%	23.48	23.46	24.6	23.8

Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios: Reactivación Productiva, pp. 10

Con respecto al coste de los combustibles que utilizan las empresas en la actividad productiva, históricamente ha sido manejado por los gobiernos de turno para corregir entre otras variables económicas la brecha fiscal del gasto público de la economía. Por lo tanto combustibles como la gasolina, el diesel, y el fuel oil, sus alzas de precios han sido permanentes, afectando el costo y por supuesto el precio final de los bienes producidos.

Gráfico 2-10

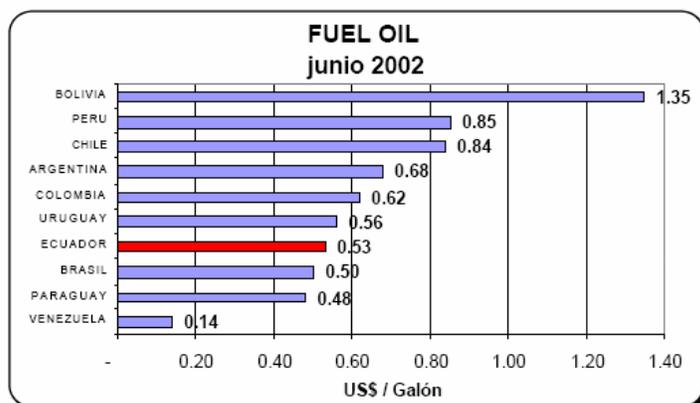


Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Reactivación Productiva, pp. 12

Así tenemos por ejemplo que el coste del diesel para el año 2002 fue de 90 centavos dólar por galón, y aunque este valor es solamente superado por Venezuela que tiene un coste de 14 centavos dólar por galón, los demás países de América Latina tienen costos por galón

muy altos o por encima de nuestro país. Actualmente, el precio del galón de diesel está en 95 centavos por galón.

Gráfico 2-11



Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Reactivación Productiva, pp. 13

Igual comportamiento con respecto a América Latina tiene el fuel oil, que para junio del 2002 tiene un costo de 53 centavos por galón, y está por debajo del costo del resto de países de América Latina.

Finalmente, con respecto al gas doméstico que para el año 2002 tenía un costo de 11 centavos de dólar por Kg., para el 2004 el costo del gas licuado de petróleo industrial es de 46 centavos de dólar por Kg., aumentando significativamente su costo; precio que sin embargo está por debajo del resto de países de América Latina, y que incluso es fuente de contrabando especialmente hacia el Perú, cuyo costo por Kg. es de 77 centavos de dólar.

En conclusión, los costos de los combustibles comparados con el resto de países de América Latina representan una ventaja competitiva; que debería ser aprovechada internamente reduciendo los costos de estos insumos, dada la riqueza natural y existencia de recursos naturales tan exquisitos como el petróleo, y que más bien han sido fuente de manejos ineficientes que han dado lugar a distorsiones en los costos productivos y han afectado la competitividad y el entorno empresarial.

II.2.2.5.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE CRECIMIENTO

Este índice es calculado por Global Economic Forum (Foro Económico Mundial), entidad de investigaciones económicas suiza, que realiza cálculos de competitividad a nivel internacional, y cuantifica la posición de los países por la capacidad que tienen de cubrir determinados indicadores económicos, políticos y sociales.

El índice de competitividad de crecimiento, agrupa en consecuencia los siguientes factores de análisis para definir la situación y posición competitiva y de crecimiento económico: índice de instituciones públicas, índice de tecnología, índice de transferencia de tecnología,

índice de competitividad de negocios, índice de operaciones y estrategias de las empresas y el índice de calidad del ambiente microeconómico.

Estos reportes se realizan a través de opiniones de profesionales especializados en cada una de las ramas, de las cuentas nacionales, del nivel de estabilidad o inestabilidad política y económica de ese país etc., ponderando y cuantificando el valor de cada uno de las variables analizadas y determinando finalmente la posición de cada país. Veamos la del Ecuador en cada uno de esos índices:

1.- ÍNDICE DE INSTITUCIONES PUBLICAS

Cuadro 2-10

Índice de Instituciones Públicas				
	2001	2002	2003	2004
Ecuador	68	75	80	90
Ultimo	75	80	102	104
Colombia	57	54	60	61
Perú	45	49	54	58
Bolivia	62	69	79	87
EEUU	12	16	17	21

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Es sorprendente de acuerdo al Cuadro en referencia como el país por la calidad de las instituciones públicas a partir del año 2001, va perdiendo posiciones hasta ubicarse en el puesto 90 de 104 países analizados, estamos detrás de Bolivia y Perú. Se supone que las instituciones públicas son las que representan el poder del Estado, y por lo tanto deben ser respetuosas de la ley, cumplidoras del deber asignado, manejando la cosa pública con transparencia, ética y absoluta eficiencia, garantizando el cumplimiento de los contratos nacionales e internacionales, etc., y generando y distribuyendo los recursos públicos de la manera más justa en la sociedad. Su ubicación lamentablemente nos exime de cualquier comentario adicional.

2.- ÍNDICE DE TECNOLOGIA

Cuadro 2-11

Índice de Tecnología				
	2001	2002	2003	2004
Ecuador	69	70	76	88
Ultimo	75	80	102	104
Colombia	56	58	60	58
Perú	62	64	61	71
Bolivia	67	77	88	95
EEUU	1	1	1	2

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Por el nivel tecnológico de acuerdo al cuadro en referencia, nos ubicamos en el puesto 88 de los 104 países analizados, estamos en este índice detrás de Colombia y Perú. Este índice mide la capacidad tecnológica que dispone el país para desarrollar sus procesos productivos. Es evidente que este indicador hace referencia a la acumulación y acervo de capital que dispone cada país, para mejorar y ampliar sus sistemas de transformación productiva, y con ello incrementar la cantidad de bienes producidos.

3.- ÍNDICE DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Cuadro 2-12

Índice de Transferencia Tecnológica *

	2002	2003
Ecuador	47	62
Ultimo	55	77
Colombia	40	50
Perú	41	37
Bolivia	55	68

* solo se incluyen los países *no núcleo*

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Este índice mide la capacidad que tienen los países para generar tecnología de punta y transferir sus innovaciones al resto del mundo. El foro económico mundial, consciente de que existen países que están en capacidad de hacerlo a diferencia de otros que no lo tienen, diferencia a los mismos por ser innovadores o imitadores de tecnología. Obviamente el Ecuador es un imitador de tecnología, y en ese rango de países se ubica en el puesto 62 de 77 analizados, nuevamente por detrás de Perú y Colombia. Es evidente que esta diferenciación define la posición competitiva de un país por los esfuerzos de inversión tecnológica que se requiere, y los costos potenciales en que incurriría disponer esa innovación tecnológica.

4.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE LOS NEGOCIOS

Cuadro 2-13

Índice de Competitividad de Negocios

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ecuador	57	57	72	77	74	94
Ultimo	58	58	75	80	80	103
Colombia	52	48	57	56	50	58
Perú	46	49	63	66	71	76
Bolivia	58	58	75	79	79	101
EEUU	1	2	2	1	2	1

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Este índice mide el nivel competitivo de las empresas en el mercado por disponer y asignar los factores en el proceso de producción, por los costos que pueda generar a través de su combinación productiva eficiente, y los precios a los que pueda competir en el mercado. El Ecuador según el Foro Económico se ubica en el puesto 94 de 103 países analizados, nuevamente detrás de Colombia y Perú.

5.- OPERACIONES Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS

Cuadro 2-14

Sofisticación de las empresas (operaciones y estrategias)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ecuador	57	55	71	74	74	94
Ultimo	58	58	75	80	80	103
Colombia	41	50	64	67	52	58
Perú	56	53	65	65	71	77
Bolivia	58	58	75	79	79	99
EEUU	1	2	1	1	2	2

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Como su nombre lo señala el Foro Económico Mundial, califica la ubicación competitiva de un país, a partir del nivel y grado de sofisticación productiva que tengan las empresas. Entendida a más del concepto del índice anterior, por las estrategias y logística que tengan las empresas para producir los bienes y servicios. Calidad y cantidad de los factores de la producción, capacitación, tecnología, cadenas de valor, asociación de sectores productivos similares, niveles de mercadeo, diferenciación del producto, publicidad, etc. configurarían la ubicación competitiva de los países. El Ecuador en este índice se ubica en el puesto 94 de 103 países analizados al igual que el índice anterior.

6.- CALIDAD DEL AMBIENTE MICROECONOMICO

Cuadro 2-15

Calidad del Ambiente Microeconómico

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ecuador	57	58	72	77	75	95
Ultimo	58	58	75	80	80	103
Colombia	53	48	59	57	53	61
Perú	44	51	63	66	69	74
Bolivia	58	57	74	78	78	101
EEUU	1	2	2	1	2	2

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Finalmente, como una síntesis de los índices anteriores el instituto de investigaciones ubica a los países por la capacidad y calidad microeconómica en que se desarrollan las empresas, esta calidad estaría medida por la toma de decisiones que realizan los empresarios en orden a incrementar sus niveles de capacidad productiva y competir eficientemente en el mercado.

Este índice sería la sumatoria de los dos últimos índices analizados y la capacidad que tengan las empresas para cumplir con los índices de competitividad de negocios y sus estrategias: minimización de costes, combinación óptima de los factores productivos, nivel tecnológico, capacitación del factor humano, estrategias de producción y de mercadeo, cadena de valor, calidad del producto. En síntesis a nivel microeconómico el país se ubica según el Foro Económico Mundial en el puesto 95 de los 103 países analizados.

Ubicación internacional retrasada, que estaría señalando el nivel de capacidad productiva que tienen nuestras empresas, y un pobre nivel competitivo internacional; lo cual sería preocupante en el esquema de Solow para buscar un crecimiento y desarrollo sostenido de la economía ecuatoriana.

7.- ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE CRECIMIENTO

De todos los índices anteriores el Foro establece una posición final de crecimiento a los países estudiados, ubicándose nuestro país en el puesto 90 de los 104 países analizados. Nuevamente estamos detrás de Colombia y Perú, y apenas delante de Bolivia. Este resultado para el país no es bueno, significa que estamos en un nivel de desarrollo muy pobre por todos los conceptos y variables que se analizan y que el nivel de competitividad es preocupante por los productos que generamos y competimos. Las distancias con otros países es enorme y por lo tanto, las responsabilidades que se deben asumir son inmensas para lograr que el país recupere niveles de posicionamiento más halagadores.

Cuadro 2-16

Índice de Competitividad de Crecimiento

	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004
Ecuador	54	58	68	73	86	90
Ultimo	62	58	75	80	102	104
Colombia	57	51	65	56	63	64
Perú	36	47	55	54	57	67
Bolivia	58	50	67	78	85	98
EEUU	2	1	2	1	2	2

1999 Índice de Competitividad
Global

* Puesto 68 dentro de los 75 países incluidos en 2001 y 72 de los 102 países de 2002

Fuente: Foro Económico Mundial, **Reporte de Competitividad Global**, varios números.

Como síntesis del capítulo, podemos afirmar entonces que el estudio y análisis de la competitividad, nos ha permitido con los conceptos e información expresados, tanto a nivel micro como macroeconómico, diagnosticar la realidad productiva de la economía ecuatoriana, que tiene un reto intenso e inmenso para salir de esta ubicación y nivel de desarrollo que puede asfixiar las necesidades y bienestar de sus ciudadanos. Lo cual obliga a comprender las causas y efectos del funcionamiento de la economía, entender su entorno y buscar sendas alternativas que permitan erradicar los efectos y defectos señalados por el Foro Económico Mundial.

CAPÍTULO III

PRODUCTIVIDAD Y FACTORES BÁSICOS PARA LA APLICACIÓN DE INDICES DE PRODUCTIVIDAD

CAPÍTULO III

PRODUCTIVIDAD Y FACTORES BÁSICOS PARA LA APLICACIÓN DE INDICES DE PRODUCTIVIDAD

III.1 Condiciones Preliminares

El Foro Económico Mundial a través del Reporte de Competitividad Global expresa que una economía puede avanzar en su crecimiento, tal como se sostiene en el Capítulo II, sí es que existe un aumento sostenido y permanente del PIB nacional, en otras palabras que exista un desplazamiento de la curva de frontera de posibilidades de la producción (FPP), que no es más que la combinación eficiente de los factores productivos: capital y trabajo.

Asimismo, el desplazamiento de la FPP se genera por la incorporación de procesos tecnológicos que amplían el volumen de producción y donde el rendimiento por unidad de producción es básico. Entonces, aquél país que produzca en condiciones técnicas óptimas tendrá evidentemente ventajas competitivas en el mercado y, la posibilidad de incrementar sus niveles de producción, riqueza y empleo.

Por lo tanto, la productividad pasa a ser el instrumento básico de análisis, en la medida en que permite cuantificar los procesos y avances de la producción de las empresas y el crecimiento de un país. Cantidad de bienes y servicios producidos, rendimiento per cápita, razón capital trabajo, producto per cápita, salario por trabajador, etc., son indicadores que permiten medir la productividad y el crecimiento productivo de una empresa y/o economía. En este capítulo entonces lo que se intenta estudiar es el papel y el rol de los factores productivos y su influencia en los procesos de producción, el nivel de productividad que pueda generarse y, su impacto en la estructura de costos y precios, restando o incrementando capacidad competitiva a la economía, el papel de los salarios y, los niveles de demanda efectiva finales, pensamientos teóricos pensados y aplicados – por supuesto- para la economía ecuatoriana.

III.2 Conceptos sobre la productividad

Hoy más que nunca, esta palabra ha tomado fuerza en todos los escenarios políticos, económicos, académicos, y empresariales, para denotar la importancia que tiene una empresa, y un país en síntesis para avanzar y crecer en el esquema de Solow. El concepto de productividad es absolutamente múltiple y variado. Su importancia y su incidencia tienen impactos rotundos en la economía.

¿Pero qué es la productividad?

Veamos algunos conceptos. Según el:

- Foro Económico Mundial a través del Reporte de Competitividad Global.

*“ es el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de recurso humano, de capital y naturales de una nación. La productividad depende conjuntamente en el valor de estos bienes y servicios, medida por los precios que puedan desarrollar en mercados abiertos y la eficiencia con la que pueden ser producidos ”.*³²

- Banco Central del Ecuador³³

“ La productividad depende de la creación de un entorno que incentive el progreso tecnológico y la innovación en las empresas. Este entorno está determinado por varios factores relativos a: la calidad del sistema de innovación y del sistema de capacitación y educación, el acceso al financiamiento de las empresas, la política de apertura comercial, etc. ”

- Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad³⁴

“ La productividad es uno de los principales determinantes de la competitividad de un país. Mayor productividad surge cuando se produce más con la misma cantidad de insumos o cuando se produce lo mismo con menos insumos (capital, trabajo, recursos naturales).”

La productividad apuntaría por lo tanto al mejoramiento continuo en la manera de producir, es un concepto que aplica tanto a las unidades económicas que producen bienes así como también a las generadoras de servicios. La correcta implantación de esta variable en la manera de producir implicaría una reducción “ real ” de los costos de producción como se indica en la definición dada por el MICIP; o simplemente definiendo a la productividad como la búsqueda y obtención de una mayor eficiencia y riqueza.

III.3 LA PRODUCTIVIDAD EN EL ECUADOR. ALGUNAS REFLEXIONES INICIALES.

El concepto de reducción de costos reales está relacionado con los incrementos en la Productividad Total de los Factores(PTF), que se define como aquella parte del crecimiento económico explicada por la mejor combinación de los factores de producción (capital y trabajo) antes que una mayor utilización de los mismos³⁵.

Su comportamiento y evolución no sólo depende de la competitividad a nivel microeconómico; sino también de la actuación del PTF que se explica a su vez por

³² **PORTER E. Michael**, BUILDING THE MICROECONOMIC FOUNDATIONS OF PROSPERITY: FINDINGS FROM THE BUSINESS COMPETITIVENESS INDEX, World Economic Forum, Octubre 2003, p.p. 31.

³³ **Banco Central del Ecuador**, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: REACTIVACIÓN PRODUCTIVA, Quito, Noviembre de 2003, pp. 5

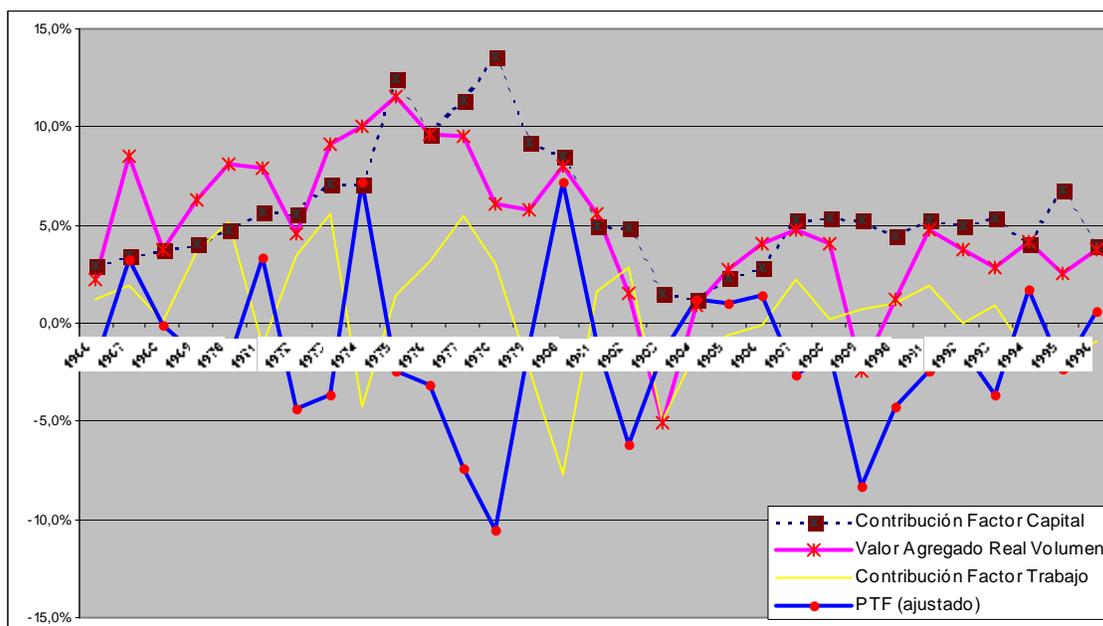
³⁴ **MICIP y Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)**, COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DEL ECUADOR, Quito, Julio de 2004, pp. 71

³⁵ **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: DIAGNOSTICO Y SUGERENCIAS DE POLITICA ECONOMICA PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, Quito, Julio de 2002, pp. 3.

variables que engloban a toda la economía en su conjunto, y por las propias decisiones que toman las empresas en sus procesos de producción³⁶. El gráfico 3-1 que se adjunta a continuación, presenta en su conjunto la evolución de los factores de producción de la PTF y del valor agregado durante el período 1966 – 1996, su estudio particular y el énfasis de cada uno de ellos más la productividad laboral, serán los argumentos centrales de este capítulo. Debiendo señalarse que información oficial a partir de ese período lamentablemente no existe.

Grafico 3-1

El Valor Agregado Real, el Factor Trabajo, Capital y la PTF en la economía nacional



Fue

nte: BCE
Elaboración: El Autor

Según el BCE la generación de economías de escala, el capital humano, el nivel de apertura de la economía son a criterio de ciertos economistas los factores que explican el crecimiento de la PTF. No obstante la variación de la PTF, podría también explicarse por las decisiones empresariales que buscan incrementar la productividad a través de la combinación óptima de los factores productivos. A los argumentos anteriores: el entorno, la inflación, el nivel de crédito disponible, el desarrollo institucional, las condiciones financieras existentes, etc., son elementos que como se estudió en el Capítulo II; estarían también influyendo en la consecución real de la productividad en las empresas y en la economía de un país.

³⁶ Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONOMICOS DE SU EVOLUCION, Quito, Agosto de 2001, pp. 5.

En definitiva, diremos compartiendo con Pablo Lucio-Paredes, que productividad no es más que: hacer mejor las cosas, con calidad, con eficiencia, minimizando los costes y maximizando los beneficios, mejor satisfacción de las necesidades, mayor producción, mayor empleo, mejores salarios, mayor nivel de demanda, etc. pero siempre utilizando los mismos recursos, es decir, sin recurrir en mayores costes, lo cual nos hace más competitivos tal como se estudió en los capítulos anteriores.

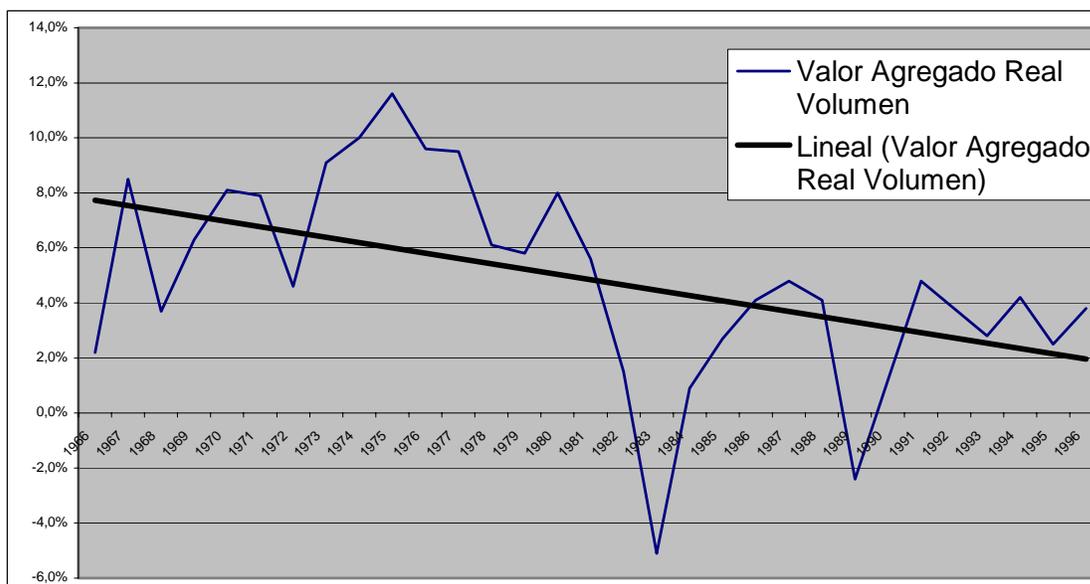
III.4 Evolución de la productividad en la economía ecuatoriana.

La evolución de la Productividad Total de los Factores medida por el BCE³⁷ permite observar hasta los últimos datos disponibles, cuales han sido los factores que explican el rendimiento de los principales sectores o actividades productivas en la economía nacional.

Según la información recopilada entre 1966 y 1996 el crecimiento del valor agregado real, es decir aquel que no incluye los incrementos de los precios sino exclusivamente el volumen producido, muestra un comportamiento irregular con aceleraciones y desaceleraciones.

Grafico 3-2

Valor Agregado Real en la economía ecuatoriana



Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

Si se observa el cuadro 3-2 la evolución del valor agregado real muestra un crecimiento sostenido con una ligera reducción hasta 1980, sin embargo a partir de ese año, se registran

³⁷ **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONÓMICOS DE SU EVOLUCION, Quito, Agosto de 2001, pp. 5.

variaciones negativas del $-5,1\%$ en 1983 y $-2,4\%$ en 1989; luego de este año el comportamiento se vuelve particularmente inestable e irregular, con tasas menores a las observadas en años anteriores, en todo caso la tendencia en general como se muestra en el gráfico es a la baja. Es importante comentar, que aunque la información recopilada no incluye la crisis de finales de los años noventa, se estimaría también la existencia de una variación negativa del indicador por la profundidad de la contracción económica acontecida en esos años.

Es importante destacar entonces, que la variación de este indicador no puede ser explicada exclusivamente por circunstancias globales o macroeconómicas que afectan la economía en su conjunto; pues como se definió, la variación del valor agregado depende también de la cantidad y de la forma de utilización de los factores de la producción analizados desde el punto de vista microeconómico, pero que en definitiva ambos afectan en conjunto la estimación y su aporte a la PTF³⁸.

III.4.1 Factor Capital

El estudio de los elementos que explican el comportamiento del valor agregado real en volumen muestra que la contribución del Factor Capital ha sido la de mayor importancia relativa, esto indicaría que en la economía ecuatoriana el crecimiento del valor agregado real se ha basado en la acumulación de capital por encima de otros factores. Lo cual nos estaría diciendo que históricamente, no ha existido en la economía ecuatoriana un crecimiento sustentado en una mejor utilización de los factores de producción, si no más bien, una constante reinversión en infraestructura que no necesariamente podría garantizar una mayor productividad.

Este concepto que fue mencionado en el Reporte de Competitividad Global, se refiere a la observación existente de que a través de los años no ha sido suficiente para mejorar las oportunidades de crecimiento de un país -especialmente de los que basan su competitividad en la explotación de recursos naturales-, lo que ha motivado que se origine la búsqueda de nuevos mecanismos como la educación, la capacitación y el desarrollo tecnológico; que sí permitan en conjunto incrementar las posibilidades de crecimiento de cualquier economía.

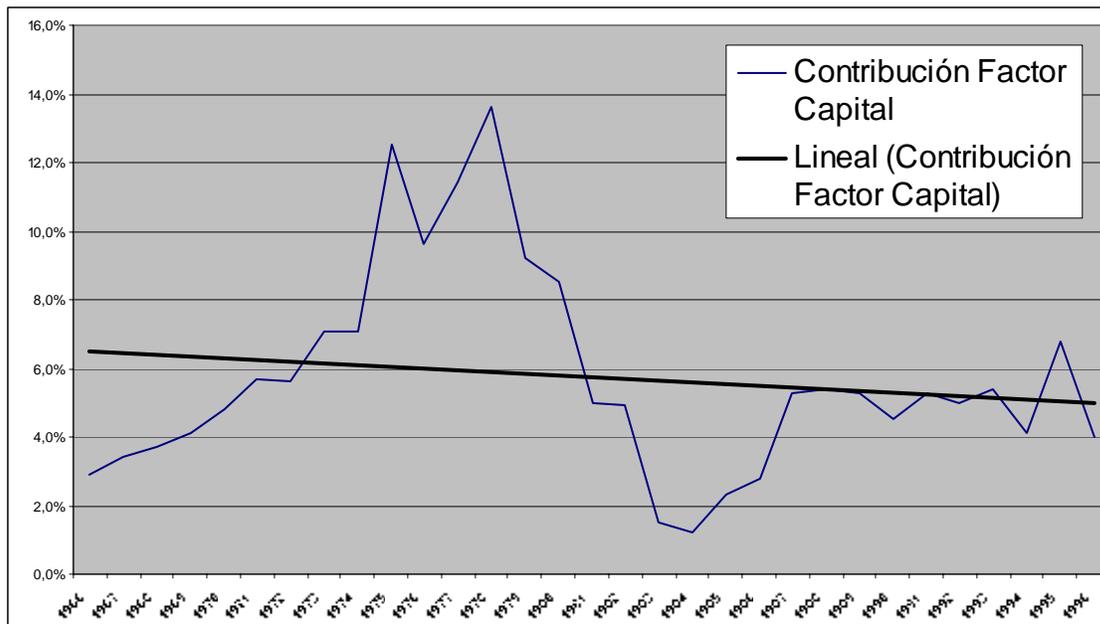
Las cifras proporcionadas muestran claramente la mayor importancia relativa de la acumulación de capital, en primer lugar las tasas de crecimiento de este factor siempre han sido positivas durante el periodo analizado. En promedio, la tasa de crecimiento ha sido del $5,7\%$, mostrando las mayores tasas de crecimiento entre 1971 y 1978 con una máxima el $13,60\%$ en 1978 y una mínima de $1,20\%$ en 1984.

³⁸ Distintos estudios de la Dirección General de Estudios del BCE explican las tendencias existentes al respecto de los factores que explican la variación de la productividad en una economía, por ejemplo: La Productividad Total de los Factores de agosto de 2001, Propuesta para mejorar la productividad y la competitividad de julio 2002, Reactivación Productiva de noviembre de 2003 entre otros.

A partir de 1978 la contribución es tendencialmente a la baja hasta 1985, en el que se detiene este descenso y comienza a recuperarse en los años siguientes pero siempre en forma lenta e irregular.

Grafico 3-3

Contribución del Factor Capital en la economía ecuatoriana



Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

III.4.2 Factor Trabajo

El progreso que muestra la contribución del factor trabajo es de menor relevancia con respecto a la observada en la contribución del capital.

Su comportamiento indica que la contribución del factor trabajo ha sido en promedio del 0,59%, desplazándose en un rango de 5.60% como valor máximo en 1973 y de -7,70% en 1980 como valor mínimo. Al respecto de este factor, la falta de información actualizada concerniente a las remuneraciones que percibe un trabajador por sector económico, y la mayor concentración de la PEA en el sector informal de la economía, ha obligado adoptar el supuesto de que existe un solo salario real pagado para todas las industrias³⁹.

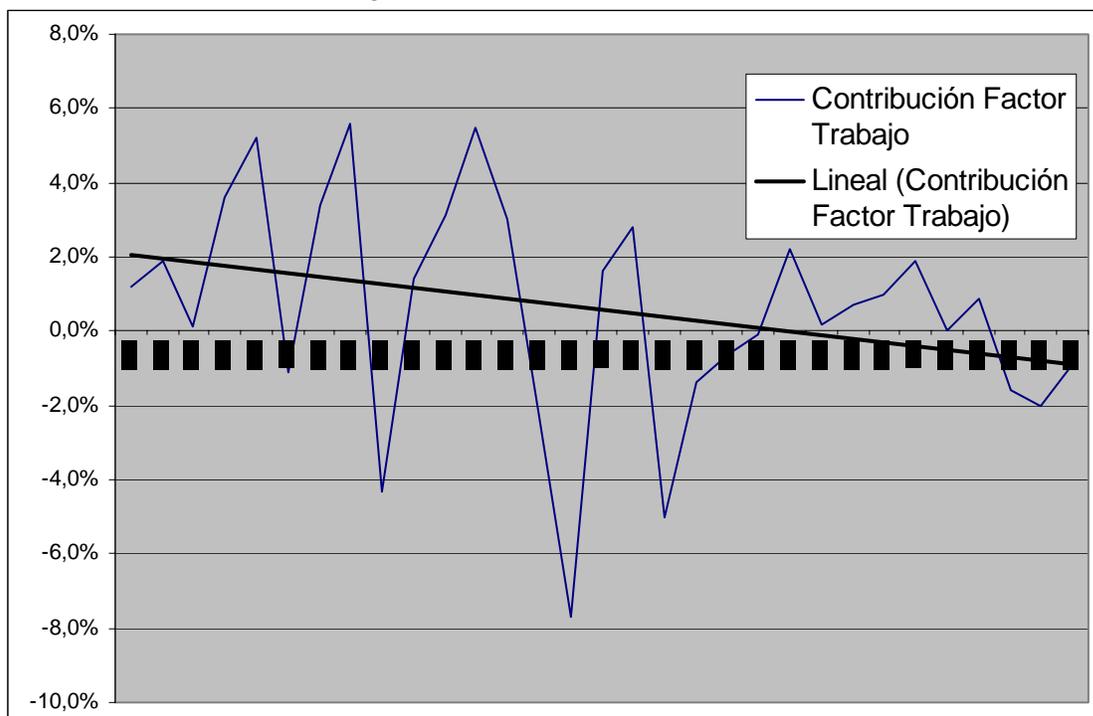
Esto según indica el BCE resta sustento a la importancia de los salarios en la economía como factores que puedan explicar la evolución del valor agregado real, pues estos últimos se fijan legalmente en la economía ecuatoriana y no consideran a la productividad por trabajador para su estimación. Entre otras razones el fuerte peso sindicalista, ha obligado

³⁹ Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONÓMICOS DE SU EVOLUCION, Quito, Agosto de 2001, pp. 13 y 14.

también a la fijación de los salarios por conceptos en los que prima por ejemplo la antigüedad antes que otros factores como el rendimiento laboral; y al considerar como base para el cálculo del aumento salarial la inflación existente, se generan distorsiones y efectos negativos en la economía, pues evita trasladar las ganancias o las pérdidas de eficiencia a sus empleados, como muy bien lo señala el BCE.

Gráfico 3-4

Contribución del Factor Trabajo en la economía ecuatoriana



Fuente: BCE Elaboración: El Autor

En el gráfico en referencia se muestra claramente la menor incidencia del factor trabajo en la contribución al valor agregado y comparativamente con respecto al factor capital. Incluso se observan valores negativos durante varios trayectos del período analizado; variación que no fue observada en la contribución del factor capital hasta el final del periodo analizado. Lo cual sería crítico si es que además habría una pérdida de eficiencia en las empresas del país que puedan imputarse por mayores cargas salariales⁴⁰, que parece no es el caso de la economía ecuatoriana sugerida por propios estudios del Banco Central.

Esta conclusión es muy importante si se considera que para poder dinamizar un mercado con una mayor capacidad adquisitiva, que sustente mejoras en las empresas especialmente de tipo tecnológico; debe existir una mayor productividad que permita obtener mayores excedentes que según el caso, puedan ser repartidos con los consumidores vía reducción de

⁴⁰ Banco Central del Ecuador, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: REACTIVACIÓN PRODUCTIVA, Quito, Noviembre de 2003, Quito, pp. 15.

precios, con los accionistas por un mayor retorno sobre su capital aportado y/o con los empleados y trabajadores por mayores salarios.

III.4.3 Productividad Total de los Factores

Una economía para que pueda sostener mayores excedentes económicos y con ello garantizar su crecimiento, debe sustentarse en una creciente productividad, sin embargo históricamente la contribución de la PTF (que implica una mejor utilización de los factores de producción) ha sido la de menor importancia relativa con respecto a los otros dos factores de producción estudiados en la economía ecuatoriana.

Cuadro 3-1

Comparativo del período 1966 – 1996

	Factor Trabajo	Factor Capital	PTF ajustado
Media	0,59%	5,7%	-1,5%
cuartil 1	-7,70%	1,20%	-10,50%
cuartil 2	-1,00%	4,05%	-3,35%
mediana	0,90%	5,30%	-1,60%
cuartil 3	2,50%	6,95%	0,80%
cuartil 4	5,60%	13,60%	7,20%
Moda	1,90%	5,30%	-3,60%

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

Si se observa el Cuadro 3.1, en general la contribución de la PTF desde los años sesenta ha sido negativa, incidiendo este comportamiento en el crecimiento económico. En promedio su contribución ha sido del -1,5%, manteniéndose en un margen del -10,50% en 1978 y 7,20% en 1973. La observación que se podría inferir al medir el comportamiento de la contribución del factor capital en el total de la PTF, sería que en la economía ecuatoriana la mayor cantidad de bienes producidos no está acompañada de una mejoría en los procesos de producción.

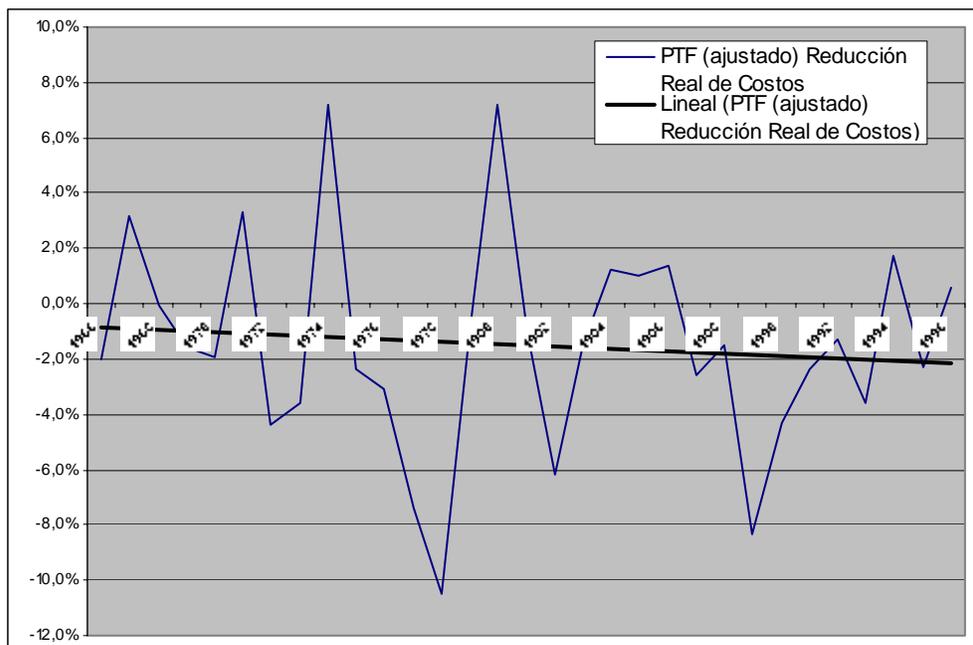
En esa medida el aporte débil o negativo de la PTF, nos estaría diciendo que históricamente no se ha asimilado el concepto de productividad dentro de los procesos de producción de las empresas; paralelamente la "reducción real de costos" no se estaría generando dentro de la economía por una menor productividad o eficiencia de las empresas, dada una mala combinación de los factores productivos que está afectando su valor agregado. En otras palabras, el rendimiento por factor en el margen es cada vez menor, por lo tanto la cantidad de bienes y servicios producidos es notoriamente decreciente.

Esto sugeriría que si se amplía el análisis reciente sobre la evolución del PIB por sectores implantado el modelo de dolarización de acuerdo a las cifras del Capítulo I, estaría mostrando y confirmando la menor importancia relativa de ciertos sectores productivos, especialmente del sector de manufacturas y agrícola, cuyos crecimientos son dramáticamente lentos y decrecientes. En cambio la mayor importancia de los sectores

que se dedican a la prestación de servicios, podrían ser indicativos de que la economía ecuatoriana podría estar alejándose de ser una economía creadora de bienes, y estaría volviéndose hacia la prestación de servicios e importación de bienes.

Gráfico 3-5

Contribución de la PTF en la economía ecuatoriana



Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

Finalmente, el hecho de observar que la Productividad Total de los Factores muestra en el período analizado valores negativos de contribución al valor agregado, exige de manera particular la necesidad de fomentar el concepto de productividad y su aplicación real en los procesos de producción; combinando óptimamente los recursos productivos disponibles, mejorando sus rendimientos, con mayor capacitación y destrezas.

Según se observa en el gráfico 3-5 el comportamiento de la PTF es negativo, mostrando por excepción dos picos de rendimiento positivo al valor agregado en los años de 1974 y 1980 con el 7,2% en ambos casos; sin embargo en estos años en los que se observa la mayor reducción real de costos, fueron a renglón seguido acompañados de marcados incrementos reales de los costos de producción llegando hasta su punto más bajo de -10,5% en 1978 y -6,2 en 1982.

La necesidad tanto para empresas productoras de bienes como para las empresas prestadoras de servicios de implantar el concepto de productividad es clara e imperiosa. Aquello implica inversiones no necesariamente en tecnología, sino también en procesos productivos que busquen al aprovechamiento real de los rendimientos por factor productivo, esto es, mayor capacitación, círculos de calidad, materias primas, cadenas

valor, etc., y todas las variables microeconómicas que sugiere el Foro Económico Mundial.

III.5 La determinación de la productividad

Por todo lo que se ha dicho y escrito hasta ahora, se puede afirmar entonces, que la competitividad de una economía está explicada en definitiva por una mayor productividad, la cual implica decisiones directas e indirectas, a nivel micro y macroeconómicas, en el objetivo de obtener una reducción real de costos, mejores precios y mayores beneficios empresariales, que redundará como un todo en la sociedad. Por lo tanto factores como la inversión extranjera directa, la tecnología, la infraestructura existente en la economía, el marco legal e institucional o los incentivos existentes en el mercado, políticas tributarias y fiscales, etc., son también otros determinantes del nivel de competitividad en una economía.

Los indicadores analizados a través del Foro Económico Mundial, no son más que medidas de manejo de los recursos y disponibilidad de los mismos. La forma en que productivamente se utilice y se combine, es la lección conceptual básica que se está enriqueciendo para entender y aplicar el principio de productividad. Obtener más por lo mismo, minimizar los costos y maximizar los beneficios, son los axiomas que están por detrás de este análisis.

En la realidad nacional, al observar estadísticamente la evolución de la forma en que se combinan los factores productivos, se puede inferir que la tendencia en general es negativa. Los estudios impulsados por el BCE no presentan información para el periodo posterior al decreto de dolarización, con lo que la evolución particular de cada sector económico no está disponible para fechas recientes⁴¹; sin embargo es posible obtener a partir de estos estudios consideraciones globales importantes que permitan puntualizar los determinantes de la productividad.

III.5.1 Influencia del tipo de mercado sobre la productividad

Si en la economía nacional existe una estructura estatal, intervencionista y con mercados poco desarrollados en sectores estratégicos como petróleo, electricidad, telefonía fija, seguridad social, servicios portuarios de aduanas y gas. El equilibrio que debería existir por amplitud de mercados y productos en la economía ecuatoriana es muy débil, dado el poder de compra y distribución del ingreso, el poco desarrollo físico y económico de los mercados y la fortaleza competitiva y desigual entre las empresas.

Por lo tanto la mayor o menor presencia de estos factores son elementos distorsionadores que efectivamente dificultan el funcionamiento de un mercado bajo un nivel deseable de

⁴¹ **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONÓMICOS DE SU EVOLUCIÓN, Quito, Agosto 2001, pp. 40 y siguientes.

libre competencia⁴², que estaría afectando y debilitan principios de productividad por los obstáculos reales de compra – venta de los bienes y servicios en una economía como la nuestra cuyo poder de negociación es débil y dependiente, afectando la actividad económica y el poder de compra de la sociedad. Además que como sabemos este fenómeno no es exclusivo de la economía nacional, sino todo lo contrario es común observar a nivel mundial, constantes denuncias de prácticas monopólicas en los mercados.

Por ejemplo un indicador claro en la evolución reciente que respalda el hecho de la menor eficiencia de las unidades productivas se expresa al observar el distinto comportamiento del PIB por sectores antes y después de implantado el esquema de dolarización. Para los sectores en los que se observa un menor rendimiento o aporte al producto total, se estimaría que la economía ecuatoriana no se ha vuelto más competitiva especialmente en los últimos años. De manera global la marcada diferencia entre el crecimiento del PIB no petrolero y el PIB petrolero podría confirmar particularmente esta consideración.

Entonces las características de cada mercado según indica el BCE explica también el menor o mayor crecimiento de ciertos sectores⁴³. Por lo tanto, la manera en que está constituido el mercado dado su nivel de competencia y concentración permitirá aumentar o disminuir las posibilidades de crecimiento de una empresa. Esta reflexión es de particular importancia, pues pone a consideración la necesidad de estimar como el tipo de competencia y de concentración existente en un mercado, puede estar relacionado con el nivel de eficiencia de las empresas y por lo tanto de su nivel de productividad y competitividad alcanzado.

Vale indicar que para la economía nacional existen diferentes estudios del Banco Central del Ecuador que tratan de explicar el nivel de competencia y concentración de la economía. En líneas generales, el BCE⁴⁴ estima este nivel determinando según el caso una concentración muy alta si las 4 principales empresas engloban más del 75% del total de ventas, alta entre el 50% y el 75%, media entre el 25% y 50%, y finalmente competitiva si la concentración es de menos del 25%.

La estructura y el nivel de concentración de un mercado puede estar entonces relacionado con el nivel de productividad de la empresa en función de la posición competitiva de la misma. Según se indica por parte del BCE⁴⁵ las empresas pueden volverse más o menos eficientes según el caso, dependiendo de su nivel de poder de mercado; en el caso de una empresa que se encuentra desarrollando sus actividades en un tipo de mercado más cercano a la libre competencia, las empresas con poder de mercado deberían ser menos competitivas que las empresas que se encuentran más alejadas de las principales competidoras; por lo que las empresas con alto poder de mercado al ser menos eficientes debido a la falta de

⁴² Para efectos ilustrativos en el Anexo I se detalla una investigación sobre el nivel de concentración y competencia en distintas actividades económicas al año 2002 elaboradas por la Revista EKOS, No. 115, Noviembre de 2003, en la que también se incluye datos a 1998 estimados por el BCE.

⁴³ Mas adelante se discutirá cuales son los determinantes de la PTF.

⁴⁴ Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

⁴⁵ **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONÓMICOS DE SU EVOLUCIÓN, Quito, Agosto 2001, pp. 9 y 10.

competencia, trasladarán su ineficiencia a través de mayores precios a los consumidores, lo que les permitirá mejoras sostenidas en sus niveles de rentabilidad financiera; este concepto es definido como la "teoría del poder de mercado".

Un segundo escenario se considera que como consecuencia de la intensidad de la competencia se originan mercados monopolísticos u oligopólicos; los "triunfadores" necesariamente deberían basar su éxito en la reducción de costos reales que apliquen en sus procesos productivos volviéndose en consecuencia mucho más competitivos. La mayor eficiencia obtenida se traduciría en mejores precios, con incrementos sostenidos en el volumen de producción, que permitirán mayores niveles de retorno sobre el capital; esta teoría se denomina de "mercados eficientes" y engloba una definición dinámica de un mercado que acepta el hecho de una evolución del primer escenario al segundo, quitando en el camino poder de mercado a las empresas menos eficientes.

Cuadro 3-2

Sectores que reflejan un mayor poder de mercado

		Nivel de PTF		Nivel de precios relativos		Tasa de retorno al capital (en porcentaje)	
		1965	1996	1965	1996	1965	1996
		9	Carnes y Pescado Elaborado	100	13.2	100	594
11	Azúcar	100	52.2	100	289.5	14.80%	40.10%
12	Alimenticios diversos	100	50.3	100	308.2	29.70%	54.20%
14	Tabaco Elaborado	100	29.2	100	219.2	196.00%	292.40%
17	Papel e imprentas	100	79.9	100	168.7	39.80%	62.80%
23	Construcción y obras públicas	100	18.9	100	525	27.10%	54.70%
27	Servicios Financieros	100	66.5	100	114.1	27.70%	28.90%

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

Con estos antecedentes, la incidencia de la contribución del factor trabajo, capital y la PTF al valor agregado real en la economía ecuatoriana permite identificar cinco grupos de sectores económicos que han basado su competitividad indistintamente en un mayor poder de mercado, un mayor nivel de precios e incluso en mayor productividad. La mayor o menor eficiencia obtenida en estos sectores ha sido trasladada a los consumidores de diferente manera, observándose por ejemplo que una reducción de la PTF con mayores niveles de retorno sobre el capital van acompañados de mayores precios.

La identificación de cual es el factor o los factores sobre los cuales basan los sectores económicos su eficiencia y la manera en que lo trasladan a los consumidores, debe permitir estimar y programar mecanismos de política económica con el propósito de estimular la generación de mercados mucho más competitivos dentro de la economía.

En el cuadro 3-2 se detallan aquellos sectores que sustentan su aparente eficiencia en un mayor poder de mercado, los datos indican que en promedio estos sectores han mostrado una reducción del 56,3% de la PTF, no obstante muestran incrementos en el nivel de precios del 217% y en la tasa de retorno de capital de un 52%. Es decir que lógicamente las

empresas que pertenecen a estos sectores económicos no han mostrado ninguna mejoría en la eficiencia de combinar y optimizar los factores de producción, y presumiblemente basándose en un mayor poder de mercado han trasladado su menor eficiencia a los consumidores a través de mayores precios.

Los sectores que más llaman la atención por basar su eficiencia en prácticas monopolísticas, constituyen el sector de la construcción y obras públicas que corresponden a sectores que demandan gastos de inversión significativos y que por lo tanto son sectores que aparentemente deberían dinamizar la economía. Por otra parte la presencia del sector financiero en este grupo explicaría que la menor eficiencia observada fue también otro factor adicional que pudo haber estimulado la crisis bancaria de finales de los años noventa; adicionalmente se debe mantener presente que una menor eficiencia podría dificultar la reducción los niveles del costo financiero existentes en una economía⁴⁶.

Cuadro 3-3

Sectores que reflejan un menor poder de mercado

	Nivel de PTF	Nivel de precios relativos		Tasa de retorno al capital (en porcentaje)			
		1965	1996	1965	1996		
4	Silvicultura, tala y corta	100	3.4	100	100.5	1003.40%	90.80%
24	Comercio	100	45.5	100	143.5	171.10%	112.10%
26	Comunicaciones	100	45.6	100	110.5	5.00%	-1.80%
29	Servicios Prestados a las empresas	100	33	100	161.8	65.20%	43.70%
30	Hoteles, bares y Restaurantes	100	57.3	100	103	94.10%	48.80%

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

El comportamiento de estos sectores define una reducción de la PTF con incrementos en los niveles de precios (en menor proporción con los observados anteriormente), y finalmente reducciones en la tasa de retorno al capital. La menor eficiencia trasladada a los consumidores por mayores precios, y que no significa un incremento en la rentabilidad, puede ser indicativo de un mayor nivel de competencia existente en estos sectores; sin embargo se confirma de todas maneras la existencia de un poder de mercado dada la capacidad que tienen estas actividades productivas para incrementar los precios de los bienes y servicios ofertados por las empresas que conforman este grupo.

En promedio la pérdida de eficiencia de estos sectores fue del 63%, con una reducción en la tasa de retorno al capital del 78%. El incremento en el nivel de precios fue del 24%, porcentaje sumamente inferior al incremento promedio del 217% observado en los sectores con mayor poder de mercado.

⁴⁶ Este constituye incluso un problema actual ya que es importante al respecto evaluar los niveles de utilidad operacional de las instituciones financieras después de implantada la dolarización, y también observar el comportamiento de los ingresos no operacionales de las IFIS por prestación de servicios y comisiones; al respecto la nueva ley impulsada por la Superintendencia de Banco con vigencia en Agosto de este año buscar transparentar esta información en beneficio del cliente.

Cuadro 3-4

Sectores que no reflejan el ejercicio de poder de mercado o la existencia de un mayor nivel de competencia

	Nivel de PTF		Nivel de precios relativos		Tasa de retorno al capital (en porcentaje)	
	1965	1996	1965	1996	1965	1996
2 Otras producciones agrícolas	100	23,7	100	62,2	671,70%	47,50%
5 Pesca y caza	100	4,1	100	90,5	581,10%	62,00%
8 Otras producciones minería	100	27,7	100	82,4	77,60%	11,50%
13 Bebidas	100	20,5	100	96,7	133,50%	38,10%
16 Madera	100	34,5	100	66,6	140,00%	15,00%
19 Minerales básicos, metálicos y no metálicos	100	37,9	100	91	47,70%	12,30%
20 Maquinaria, equipo y material de transporte	100	98,8	100	19,5	63,70%	1,20%
31 Servicios a los Hogares	100	39,2	100	78,6	525,50%	147,40%

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

La existencia de un mayor nivel de competencia se estaría observando en estos 8 sectores o de otra manera como indica el BCE no habrían ejercido su poder de mercado si es que lo hubiera tenido. La tendencia en general muestra pérdidas de eficiencia en la combinación de los factores de producción, con un menor nivel de precios relativos que indicaría que la menor eficiencia obtenida, no fue trasladada a los consumidores de estos sectores vía precios.

Es importante observar que la pérdida de eficiencia en promedio fue del 64%, porcentaje igual al observado en el grupo anterior (63%); la diferencia sustancial radica en que la caída en el nivel de precios relativos fue del orden del 27% contra un incremento del grupo anterior de un 24%.

Este comportamiento en particular, estaría explicando que las empresas existentes en este grupo no están ejerciendo un mayor poder de mercado o, existe un menor nivel de concentración en las principales empresas de cada sector clasificadas en este grupo. Como consecuencia de una menor concentración, habría por lo tanto un mayor nivel de competencia dado que las empresas podrían tener un mayor espacio de mercado sobre el cual competir. Esto obligaría a los participantes a mantener o disminuir sus precios como efectivamente ha ocurrido; donde además existe una caída de la eficiencia de la producción y una disminución también en un 85% promedio de las tasas de retorno.

Finalmente es importante considerar que la menor eficiencia observada está presente en los tres grupos de sectores analizados, es decir que en general persiste la ineficiencia en la combinación de los factores de producción; no alentando por lo tanto la reducción real de costos en la economía. Además se debe resaltar que de los tres grupos analizados, el único que mostró en promedio una variación positiva en la tasas de retorno sobre el capital, basó su mayor rentabilidad en un mayor poder de mercado trasladando su ineficiencia a los consumidores vía precios.

Cuadro 3-5

Sectores que reflejaron una mayor eficiencia

		Nivel de PTF		Nivel de precios relativos		Tasa de retorno al capital (en porcentaje)	
		1965	1996	1965	1996	1965	1996
		10	Cereales y Panadería	100	261,6	100	111,5
15	Textiles, Prendas de Vestir e industrias del cuero	100	128,4	100	47,3	52,20%	30,20%
18	Químicos y del caucho	100	104,8	100	16,5	33,90%	-2,20%
25	Transporte	100	123,1	100	123,7	35,40%	66,40%

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

En promedio solo 4 sectores equivalentes a un 16,67% de todos los sectores económicos analizados muestran incrementos en la eficiencia de combinar los factores de producción. El incremento en el nivel de la PTF en promedio es de un 54,48%, acompañado de una reducción en el nivel de precios relativos de un 25%, y de un incremento promedio de un 43% en la tasa de retorno al capital.

Aunque el promedio en general de estos cuatro sectores, muestran una mayor eficiencia que se traslada a los consumidores por un menor nivel de precios, y también por una mayor rentabilidad por una mayor tasa de retorno sobre el capital; examinando particularmente el comportamiento de cada uno de los sectores, se observa que en el caso de los cereales y del transporte se ha generado un incremento en el nivel de precios, por lo que la reducción real de costos obtenida no ha sido trasladada hacia los consumidores.

El comportamiento de estos sectores demuestra que sí pueden ser eficientes y por lo tanto moverse con aplicaciones de productividad en mercados competitivos, puesto que estas empresas sustentan su éxito en la reducción de costos reales en su procesos productivos para poder incrementar su participación en la PTF, y a la vez obtener una mayor rentabilidad, sin embargo el incremento en el nivel de precios relativos observado no permitiría establecer completamente que estos sectores económicos empatan con la definición de un " mercado eficiente ".

Por otra parte los sectores de Textiles y Prendas de Vestir y Químicos del Caucho, muestran una mayor eficiencia real que es trasladada a los consumidores, pues se observa una reducción en el nivel general de precios y también menores tasas de retorno al capital. En promedio, el incremento de la eficiencia ha sido del 116,60%, mientras que la reducción de precios de estas dos industrias ha sido del 31,9%. Con respecto a las tasas de retorno del capital se observa que el caso de Textiles y Prendas de Vestir comparativamente disminuye del 52.20% al 32.20%, mientras que en el caso de Químicos del Caucho la reducción es aún más pronunciada, pues la tasa de retorno cae del 33,90% en 1965 al 2.20% en 1996, este resultado combinado explica que en promedio el porcentaje de pérdida de rentabilidad sea del 14%.

Estos dos sectores económicos empatan con la definición de mercados eficientes con respecto al incremento en su PTF y menores niveles de precios, pero al igual que en el caso de las industrias de cereales y del transporte no se puede asumir completamente esta definición pues se observan reducciones en el nivel de rentabilidad; por lo que según la definición dada por parte del BCE en estos sectores se muestra “ *un comportamiento en parte consistente con lo que predice la teoría de mercados eficientes, que sostiene que un mayor nivel de concentración se produce debido a la intensa competencia dentro de un mercado, lo que lleva a incrementos de la eficiencia, caídas de los precios relativos, e incrementos de la tasa de retorno real al capital...* ”⁴⁷ al no cumplirse este último punto se podría estimar que la reducción en el nivel de precios y la mayor eficiencia es el resultado de una mayor competencia entre los principales competidores, y no de la existencia de un mayor número de participantes que hubieran incrementado su eficiencia⁴⁸.

III.5.2 Direccionamiento y diferenciación de la política económica

Del análisis realizado sobre los elementos que inciden en la eficiencia productiva y la rentabilidad de las empresas, es importante entonces que el Gobierno Central canalice el crecimiento, transitando y articulando programas, instrumentos y medidas de política económica sobre principios de expansión de la productividad, buscando como ya se ha insistido el desarrollo de las empresas con verdaderas estrategias que les vuelvan más eficientes y competitivas.

Por lo tanto si bien es notoria la necesidad de crear una ley de competencia inexistente hasta ahora dentro de la legislación ecuatoriana y que podría incluir leyes antimonopolio, incentivos tributarios, políticas de mayor integración comercial protegiendo y estimulando la producción nacional, etc. La política económica debe buscar primero una aplicación proclive con la realidad y sus necesidades, con verdaderos estudios y diagnósticos que se observa en cada uno de los sectores económicos analizados. En otras palabras la política económica debe estar orientada hacia la producción, pero también para garantizar su crecimiento, expandiendo el PIB y el empleo, y aquello sólo se transita con agendas claras de programas y medidas de política económica.

Insistiendo, la implantación de una política económica puntual y específica, que fomente la productividad y la competitividad es un elemento determinante, pues incentivaría el nacimiento y fortalecimiento de los mercados, generándose una disputa sana a través de la elaboración de productos con calidad, precios y rentabilidad. Donde los principios de eficiencia, competencia y desarrollo podrían ser los elementos que garanticen el crecimiento y desarrollo económico.

Es claro observar entonces que de las cuatro clasificaciones realizadas se puede perfectamente determinar que estas provienen de dos grupos claramente diferenciables, el

⁴⁷ **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONÓMICOS DE SU EVOLUCIÓN, Quito, Agosto 2001, pp. 15.

⁴⁸ La diferenciación entre nivel de concentración y mayor competencia se detalla en el Anexo I adjunto.

primero que corresponde a aquellos sectores que muestran reducciones en su nivel de eficiencia comparativa (PTF) y que abarcan un 84% del total de los sectores productivos analizados; mientras que el 16% restante de los sectores evidencian incrementos en el porcentaje de eficiencia por la combinación de los factores productivos, y que les vuelven potencialmente más competitivos por principios de productividad. Diferencia significativa en una economía como la nuestra, que estaría afectando la capacidad productiva y las condiciones de mercado cuantificadas por su poder de compra y empleo.

Cuadro 3-6

Implantación y direccionamiento de una política económica relativa para fomento de una mayor eficiencia en la economía

	Comportamiento	Observación	Plan de Acción	Ejecución de la política
Alto poder de mercado	Baja Eficiencia, incrementos de precios relativos y tasas de ganancia	Observar el nivel de poder de mercado existente	En caso de confirmación de un alto poder de mercado, se debe determinar si es que la baja productividad es consecuencia del nivel de concentración existente.	Implementar mecanismos que fomenten una mayor competencia
Moderado poder de mercado	Baja Eficiencia, incrementos de precios relativos y reducciones de tasas de ganancia	Observar el nivel de poder de mercado existente	Se debe observar la existencia de un mercado competitivo y por lo tanto analizar la factibilidad de la implantación de medidas antimonopólicas, ya que el comportamiento de los indicadores podría indicar la existencia de un menor poder de mercado, en caso de existir alguno.	Impulsar mayores niveles de productividad en los sectores
Importante nivel de competencia	Baja Eficiencia, reducción de precios relativos y reducciones de tasas de ganancia	No se está ejercitando poder de mercado alguno	Se debe observar que no existe poder de mercado alguno o no se lo está ejerciendo, se debe considerar si el alto nivel de competencia en estos sectores está acompañado de un bajo nivel de concentración.	Impulsar mayores niveles de productividad en los sectores
Mayor eficiencia y nivel de competencia	Mayor eficiencia, caídas de precios relativos y de las tasas de ganancia	No se está ejercitando poder de mercado alguno	Existe un comportamiento altamente competitivo, aunque no se podría asegurar que exista un bajo nivel de concentración, no habría necesidad de implementar leyes antimonopolio y se están generando reducciones reales de costos.	Determinación de los factores que han incidido en la mayor eficiencia, se debe también precautelar que la caída en las tasas de ganancia no ponga en riesgo la situación económica - financiera de las empresas
Mayor eficiencia y ejercicio de poder de mercado	Mayor eficiencia, incremento de precios relativos y de las tasas de ganancia	Observar el nivel de poder de mercado existente	Existe el ejercicio de poder de mercado aunque no ha mostrado pérdidas de eficiencia en los sectores que han mostrado este comportamiento.	Implementación en cierto nivel de medidas antimonopolio que busquen el traslado de la eficiencia a los consumidores; pero que no vayan en detrimento de los niveles de eficiencia alcanzados

Fuente: BCE
Elaboración: El Autor

Por lo tanto concluyendo se podría afirmar que el desarrollo de mercados competitivos permitirá por una parte la creación y expansión de empresas más productivas, y por otra trasladar su eficiencia a los consumidores dado el menor nivel de precios y la menor

reducción de costes reales. En ese marco debe actuar la política económica sugerida por las condiciones y comportamiento de las empresas en el mercado. La diferenciación señalada es una manifestación objetiva de cómo estadísticamente las empresas constituidas en el país actúan en los diferentes mercados, y cuales deberían ser los planes de acción con el fin de corregir y minimizar las distorsiones que se den en el mercado, buscando obviamente el bienestar y la satisfacción de los miembros de la sociedad, tal como se sugiere en el Cuadro 3 – 6.

III.5.3 Determinantes de la productividad del factor Trabajo. La Productividad Media Laboral.-

A la necesidad que se ha puntualizado de la generación de mercados más competitivos que motiven e impulsen una mayor eficiencia de las empresas; se debe estar claro también que cada factor de la producción depende de su propia estructura y comportamiento para lograr una mayor productividad que a su vez aporten con mayor valor agregado al PTF.

Como se observó a partir de los estudios desarrollados por el BCE, es concluyente que la PTF no ha sido un factor significativo que haya contribuido con el crecimiento económico del país, los porcentajes de pérdida de eficiencia de hasta un -64% corroboran esta afirmación. Otra importante conclusión es la de confirmar la mayor participación relativa del factor capital en la contribución al valor agregado.

Por lo tanto es inmensamente importante determinar cuales son los elementos que deben conformar, integrar y enriquecer los factores productivos, y su incidencia en los procesos de productividad y competitividad de las empresas, aplicación de políticas y búsqueda de medidas productivas concretas que permitan su expansión y crecimiento. No existe otra vía, si no se da una participación sostenida de los factores, los indicadores de producción y empleo serán reducidos y, la pobreza y el desempleo asomarán como limitantes sociales de una economía que no tiene sendero y dinamismo en el futuro.

Por ello el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP) al afirmar que la productividad es uno de los factores determinantes de la competitividad, y que ésta a su vez es “ *el resultado de la interacción de un conjunto de factores económicos, institucionales y sociales que incentivan u obstaculizan que las empresas eleven sus niveles de eficiencia productiva* ”⁴⁹; plantea en función de este concepto factores claves para el desarrollo de la competitividad:

1. Una mayor productividad laboral, empleo y salarios
2. Los Recursos Humanos
3. Tecnología: esfuerzo y transferencia
4. Inversión doméstica y extranjera en el Ecuador
5. Infraestructura tradicional y del conocimiento

En términos de la productividad laboral, el MICIP enfoca su estudio al sector manufacturero de la economía, que para lograr una mayor competitividad requiere de

⁴⁹ MICIP y ONUDI, COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DEL ECUADOR, Julio de 2004, Quito, pp. 71

políticas concretas a fin de recuperar la pérdida de participación productiva con respecto a los otros sectores económicos. El desarrollo del sector manufacturero es considerado clave en cualquier economía, pues su mayor dinamismo tiene efectos multiplicadores de producción y empleo, más aún si se promueve con políticas de eficiencia y rentabilidad argumentadas en este estudio, y tal como lo sostiene el propio Foro Económico Mundial⁵⁰.

Cuadro 3-7

Productividad Media Laboral en América Latina

	RANKING			PMEL		
	2000	1995	1991	2000	1995	1991
Primero (Argentina)	1	1	1	\$62,799	\$77,417	\$64,215
Costa Rica	2	3	5	\$45,285	\$26,622	\$20,484
Colombia	3	2	2	\$36,512	\$28,161	\$31,236
México	7	5	4	\$20,541	\$23,772	\$21,748
Ecuador	9	8	9	\$12,871	\$18,130	\$13,942
Bolivia	10	10	10	\$8,082	\$11,721	\$12,414
Ultimo (Bolivia)	10	10	10	\$8,082	\$11,721	\$12,414

Nota: Productividad media laboral = Valor Agregado (en dólares de paridad de compra)/empleo

Fuente: World Development Indicators 2003, Laborsta (OIT)

Elaboración: MICIP

El cuadro 3-7 describe la posición de los países por el nivel alcanzado de la Productividad Media Laboral (PMEL) que es un indicador que mide el aporte promedio por trabajador al producto total, indicador que se difunde por existir una mayor disponibilidad de información entre los países de América Latina, y por lo tanto permite comparar su comportamiento entre los países.

Según la información descrita en el Cuadro en referencia, la economía nacional muestra un comportamiento bastante discreto con respecto al resto de países, manteniéndose nuevamente a través de este indicador en un lugar secundario de aporte producido por trabajador empleado; encontrándose por detrás de Colombia y únicamente, como en el análisis del Foro Económico Mundial por encima de Bolivia. En otras palabras, la PMEL nos estaría diciendo que la ubicación del Ecuador medido por este indicador, es inquietante porque el nivel de productividad que se pueda lograr con el aporte del factor trabajo es limitado, y por lo tanto le resta competitividad de sus productos ante el resto de países comparados.

Según las cifras presentadas, la PMEL nacional ha mostrado una reducción entre 1991 y 2000 del 7,68% debiéndose recordar que a criterio del BCE la menor eficiencia productiva en la economía ecuatoriana no puede ser imputable a mayores cargas salariales dada la artificialidad de la fijación de salarios en la economía; razón por la cual la reducción de la

⁵⁰ **BLANKE, Jennifer. PAUA, Fiona. SALA-I-MARTIN, Xavier.** THE GROWTH COMPETITIVE INDEX: ANALYZING KEY UNDERPINNINGS OF SUSTAINED ECONOMIC GROWTH, World Economic Forum, Octubre 2003, p.p. 6

PMEL debe obedecer adicionalmente a otros factores que han desmotivado una evolución favorable de este indicador.

Entonces, al igual que en el Reporte de Competitividad Global la brecha existente con los otros países analizados se ha distanciado - en este caso con respecto a la PMEL - ya que la mayoría de economías sí incrementaron efectivamente su productividad con excepción de México, Ecuador y Bolivia. Esta observación es de particular importancia si se estima que en países como México que es considerado como una de las mayores potencias en América Latina, muestra un rendimiento por debajo de la media; este rendimiento desdice mucho de la verdadera potencialidad de la maquila -forma de producción que ha sido adoptada con fuerza en esa economía- como un manera de producir aprovechando la productividad.

Por otra parte el caso inverso constituye la economía costarricense que ha basado su mayor rendimiento (el de mayor porcentaje con el 121,07%), en una estrategia combinada⁵¹ entre la atracción de inversión extranjera directa para sectores de media y alta tecnología, y robusteciendo la empresa doméstica incentivándola a realizar *joint-ventures* con empresas multinacionales. Al respecto es destacable, reconoce, el MICIP que las multinacionales sean un elemento dinamizador, fuente de tecnología externa, generadoras de procesos de Know-how en su producción y un medio para el acceso de los mercados internacionales.

La comparación del proceder de la PMEL en la economía mexicana y costarricense permite visualizar la importancia de buscar permanentemente la generación de una mayor productividad en la economía nacional; pues al no impulsar una mayor eficiencia productiva, puede –como ya hemos analizado- generar una serie de efectos negativos que disminuyan y perjudiquen la actividad empresarial; limitando también la generación de bienes y servicios con mayor valor agregado, lo que no permitiría romper la dependencia estructural que tiene nuestra economía de producir y competir con productos de carácter primario, ampliar la canasta de productos de exportación y por lo tanto la posibilidad de producir bienes y servicios con principios de productividad, cuyos efectos más visibles⁵² en la economía serían:

1. Una menor productividad que resta las posibilidades reales de competir en igualdad de condiciones incluso con economías pertenecientes a la misma región.
2. Sin aumentos de productividad no existe la flexibilidad necesaria para aumentar los salarios reales ni los retornos sobre el capital. Esto genera baja calidad de vida en los ciudadanos y bajos incentivos para la inversión en capital físico como en capital humano.
3. Conformación de un círculo vicioso de pobreza y bajo crecimiento: Bajos salarios – Bajo retornos al capital – Trabas a la mejora de la productividad en el futuro.
4. Baja productividad incrementa la vulnerabilidad de las empresas ecuatorianas frente a:
 - i. Políticas de devaluación de la moneda
 - ii. Choques externos negativos
 - iii. Incrementos de precios de insumos o factores de la producción

⁵¹ MICIP y OTRO, op. cit., pp. 73

⁵² MICIP y OTRO, op. cit., pp. 73 y 74

Al recordar los argumentos y estadísticas detallados en el capítulo I con respecto a la evolución reciente de la economía nacional, el menor nivel de PMEL se explicaría entonces, por una menor generación de valor agregado antes que por un mayor número de trabajadores. Incluso se podría afirmar con mayor precisión que el menor aporte generado, correspondería al sector manufacturero que como vimos es el sector que menos crece con respecto al producto total (PIB).

Particularmente en este sentido, se debe observar que los elementos determinantes de una mayor productividad constituyen como se ha indicado, el nivel de empleo y salarios obtenidos, el empleo en el sector formal y finalmente el salario per cápita. La evolución del empleo en términos del sector formal e informal y de los niveles de ocupación de la PEA fueron ya analizados. Sin embargo en el estudio del MICIP a pesar de que existe información solamente para la década de los noventa, se confirma la importancia de promover un mayor nivel de empleo en el sector formal de la economía, e incluso capacitar y especializar esta mano de obra para producir bienes con mayor valor agregado.

Cuadro 3-8

Empleo en la actividad manufacturera formal

País	Número de empleos			Crecimiento (en porcentaje)		
	1990	1995	1999	90-95	95-99	90-99
Colombia	488.800	576.289	458.735	3,35	-4,46	-0,70
Venezuela	464.400	372.674	ND	-4,31	ND	ND
Perú	285.282	244.306	ND	-3,05	ND	ND
Ecuador	111.715	117.027	118.280	0,93	0,21	0,64
Bolivia	35.093	44.454	50.332	4,84	2,51	4,09
Chile	298.187	337.622	294.504	2,52	2,70	-0,14

Nota: Tasa de crecimiento promedio anual
Fuente: ONUDI, Industrial Statistics Database

Comparativamente se observa que Ecuador y Bolivia han incrementado la cantidad de empleos en el sector formal de la economía. No obstante su proporción en conjunto equivale solamente al 36% del número de empleados formales de la economía colombiana y a un 57% de la chilena. En general inclusive se puede afirmar que el comportamiento de empleos en el sector formal de los países de América Latina es lento, y para el caso de la economía ecuatoriana se observa un declive al pasar del 0,93% de crecimiento promedio anual entre 1990 y 1995 a un 0,21% entre 1995 y 1999 explicando con ello la menor actividad generada por la crisis de finales de esa década.

El mínimo crecimiento del empleo en el sector formal implica que la PEA restante en capacidad de trabajar necesariamente estaría trasladándose hacia el sector informal de la economía, lo cual constituye un sector históricamente menos remunerado y adicionalmente fuera de los beneficios laborales legalmente establecidos.

De acuerdo a la información presentada en el Cuadro 3-8, se observa una mayor concentración de la mano de obra utilizada en los tipos de productos manufacturados

basados principalmente en recursos naturales, paulatinamente la tendencia se vuelve decreciente entre la cantidad utilizada de mano de obra para la fabricación de bienes y servicios con un mayor nivel tecnológico.

Cuadro 3-9

Ecuador: Empleo por sectores en industria manufacturera formal y salarios por clasificación tecnológica

Tipo de productos	Número empleados		Salarios 1990	Número empleados		Salarios 1999	Crecimiento empleados	Crecimiento Salarios
	1990	%	(dólares por año)	1999	%	(dólares por año)	1990 - 1999	1990 - 1999
Basados en recursos naturales	51314,00	45,93%	\$3.376,00	67613,00	60,52%	\$2.495,00	31,76%	-26,10%
Baja Tecnología	32902,00	29,45%	\$2.205,00	25601,00	22,92%	\$1.004,00	-22,19%	-54,47%
Mediana y alta tecnología	23337,00	20,89%	\$3.275,00	20822,00	18,64%	\$1.817,00	-10,78%	-44,52%
Otros	4162,00	3,73%	\$2.907,00	4244,00	3,80%	\$1.853,00	1,97%	-36,26%
Total	111715,00	100,00%	\$2.992,00	118280,00	100,00%	\$2.030,00	5,88%	-32,15%

Fuente: ONUDI, Industrial Statistics Database

El cuadro en referencia confirma claramente esta observación, el número de empleos desde 1990 mayoritariamente está concentrado en tipo de productos basados en recursos naturales. Entre 1990 y 1999 la tasa de crecimiento es de un 31,76% y es el único segmento que muestra una tasa de variación positiva. Los otros dos sectores: baja tecnología y mediana y alta tecnología, entre 1990 y 1999 muestran una reducción del -22,19% y del -10,78%. Lo cual nos estaría diciendo una vez más que el comportamiento laboral es concentrado e inverso respecto de la complejidad que tenga cada sector productivo. Es decir, en la economía nacional el nivel de eficiencia observado y la calidad de absorción del factor trabajo, estarían ubicando a nuestro país en las primeras fases del desarrollo, y que por lo tanto requiere optimizar urgentemente los factores productivos, e inclusive de avances urgentes en la utilización de los mismos, particularmente pensando en aumentos del acervo de capital.

La concentración se repite en el ámbito del comercio exterior, y por destino de los productos. Las exportaciones son absolutamente primarias y cuyo lugar de destino es básicamente Estados Unidos, al igual que el origen de las importaciones que como vimos en el Capítulo I por el proceso de dolarización han aumentado significativamente y cuyas mayores compras se realiza desde ese país del norte.

En el cuadro 3-8 se adjunta también el comportamiento de los salarios con respecto al tipo de bienes producidos, según la información presentada se observa un comportamiento inverso al descrito por el número de empleos; pues mientras el crecimiento de este último indicador fue del 5,88% los salarios mostraron una reducción del -32,15%, por lo tanto esto confirmaría que no se puede argumentar especialmente por parte del sector empresarial; que la menor eficiencia descrita desde los años 60 sea atribuible a mayores costos laborales.

Por otra parte si bien en general se observa una disminución de los sueldos y salarios para todos los tipos de bienes, la mayor reducción se ha generado en los grupos de baja

tecnología con el -54,47% y mediana – alta tecnología con el -44,52%, es decir que los grupos a los cuales se debe buscar un crecimiento que permita una mayor absorción de mano de obra han mostrado ser los de mayor decrecimiento entre 1990 y 1999.

Es concluyente el hecho de estimar que la baja productividad existente especialmente por el lado del factor trabajo, se explica por la menor PMEL que a su vez está determinada por la concentración en la generación de bienes basados en recursos naturales; los cuales normalmente presentan una menor calificación que aquellos bienes mejor posicionados en la cadena de valor.

Adicionalmente las menores remuneraciones observadas no generarían una mayor motivación para desarrollar actividades en esos sectores, la menor calidad del empleo en la economía observada por la mayor importancia de la porción de la PEA enmarcada dentro del sector informal, son factores explicativos para ubicar a la economía ecuatoriana en comparación con América Latina en una posición muy secundaria considerando la eficiencia de la utilización del factor trabajo.

En estos términos las posibilidades de observar un cambio drástico positivo de la PMEL es sumamente complejo, debido al comportamiento existente de los factores en los cuales basan las empresas su competitividad; pues como se ha señalado el poder del mercado o el traslado de la ineficiencia existente hacia los consumidores vía precio no han permitido un mejor rendimiento de este indicador así como tampoco de la PTF.

Entonces todo intento para buscar un manejo eficiente del factor trabajo no podría ser considerado exclusivamente desde el punto de vista de una reducción de costos, pues como se ha explicado e insistido, una mayor productividad podría incluso estimular incrementos salariales, lo cual estaría demostrando una de las hipótesis de este trabajo, que no necesariamente aumentos salariales estarían afectando los costos de producción y con ello los precios, y por supuesto la competitividad de las empresas; sino todo lo contrario, al intentar mantener bajos niveles salariales puede estar afectando los niveles de productividad de las empresas, que estarían por lo tanto obligadas a aumentarlo para dinamizar la economía en su conjunto. Sobre este último existen estudios del Banco Central –citados en este estudio- que señalan que aumentos salariales no afectan la estructura de costos de las empresas y tampoco su competitividad.

Al finalizar este capítulo, habría que retomar ciertas reflexiones que se examinaron en el Capítulo II y encontrar una absoluta interrelación entre competitividad y productividad; en el análisis de este concepto se han esbozado y cuantificado en la medida de lo posible indicadores que demuestran que nuestra economía se encuentra produciendo bienes primarios y con aportes de los factores igualmente en forma insuficiente.

Si a lo anterior sumamos todos los obstáculos reales que limitan su competitividad la realidad se complica, pues existen recursos que no han sido manejados con la responsabilidad y eficiencia deseados por parte del gobierno central, y que agravarían su posición competitiva y productiva; nos estamos refiriendo concretamente a los sectores eléctricos e hidrocarburífero, legislación laboral, legislación tributaria, políticas crediticias,

adunas, etc., que tienen impactos severos sobre todo en las empresas pequeñas y medianas, que tienen que afrontar en desventaja estos factores señalados.

LA DINAMICA DEL AJUSTE SEGÚN EL MODELO TNT⁵³

La existencia de los bienes no transables es decir aquellos que solo pueden consumirse dentro de la economía en la que se producen, tiene implicancias en la estructura interna de producción y afecta la balanza comercial, en la medida que genera desplazamientos de mano de obra y capital entre los sectores transables y no transables según sea la capacidad de absorción del ingreso de esa economía.

Para el caso ecuatoriano, su economía es dependiente de la exportación de bienes primarios y para definir la evolución de esta dependencia, y explicar de mejor manera los fenómenos de "enfermedad holandesa", "crowding out"⁵⁴ y migración, el modelo de ajuste de Transables y No Transables permite determinar la relación entre estos dos sectores e indica la importancia de aquellos bienes y servicios que al volverse competitivos por una mayor productividad, permitan diversificar la producción económica con lo que se podría avanzar hacia un segundo nivel de desarrollo.

Los supuestos del modelo son:

- El país local produce y consume 2 bienes, transables (T) y no transables (N)
- Proceso de producción utiliza solo trabajo
- Producción de cada sector está en función lineal del insumo laboral

La oferta agregada del modelo TNT viene dada por:

$$\begin{aligned} Q_T &= a_T * L_T \longrightarrow && L_T \text{ y } L_N \text{ cantidad de trabajo utilizada en la producción de T y N, } a_T \text{ y } a_N \text{ son} \\ Q_N &= a_N * L_N && \text{coeficientes de productividad marginal.} \end{aligned}$$

De donde:

$$L = L_T + L_N$$

$$L = (Q_T/a_T) + (Q_N/a_N) \quad \text{Ecuación en términos de producción y niveles de productividad.}$$

Al reordenar Q_n en función de Q_t , se obtiene la ecuación para la frontera de posibilidades de producción. Es decir expresa la cantidad máxima de Q_n que puede producirse para cada monto de Q_t producido, $Q_T = 0$ entonces toda la producción está enfocada el sector no transable y viceversa.

⁵³ **SACHS Jeffrey D., LARRAÍN Felipe B.;** MACROECONOMÍA EN LA ECONOMÍA GLOBAL, Primera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1994, pp. 656 y siguientes.

⁵⁴ Hace referencia al efecto expulsión de inversión que se genera en el IESE como principal tenedor de bonos del Estado y la preferencia de la IFIS por los mismos bonos desplazando recursos que podrían ser canalizados hacia actividades productivas, tanto este tema como los otros dos mencionados se lo tratará durante todo el estudio con mayor profundidad.

$$QN = (aN * L) - QT (an/at) \longrightarrow \text{Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)}$$

La pendiente de la curva FPP viene dada por el precio relativo de los bienes transables en términos de los no transables, que en definitiva viene a ser " el tipo de cambio real " de la economía (matemáticamente negativo) dado el supuesto de que la producción es función lineal del insumo laboral, ya que una unidad de producto requiere de $1/aT$ o $1/aN$ unidades de trabajo con un nivel de salarios W , el costo de producir una unidad de T es W/aT ; por lo tanto:

$PT = W / aT$	$PN = W / aN$
---------------	---------------

De esto se debe observar la importancia de la productividad dado que manteniendo el nivel de salarios W constante, el precio del bien no transable será menor a mayor coeficiente de productividad, con lo que mayores niveles salariales pueden ser sostenibles con mayor productividad.

La demanda agregada del modelo TNT:

Las decisiones de consumo total incluyendo el sector público y privado vienen dada por la absorción total de bienes transables y no transables:

$$A = (PT * CT) + (PN * CN)$$

Donde A es la absorción total y CT y CN los niveles de consumo de bienes transables y no transables, que pasan a ser dependientes de la absorción total y los precios relativos⁵⁵, el modelo supone niveles de consumo fijo, por lo que al incrementarse la absorción total o gasto total suben CT y CN en la misma proporción facilitando con esto la curva de demanda a una línea recta.

El Equilibrio de Mercado del Modelo TNT:

El equilibrio de mercado entre los bienes transables y no transables supone una asimetría que refleja el hecho de que un incremento de la demanda por bienes no transables solo puede ser satisfecha con incremento en la producción de bienes no transables, mientras que el aumento en la demanda por bienes transables puede ser satisfecha con un incremento en importaciones.

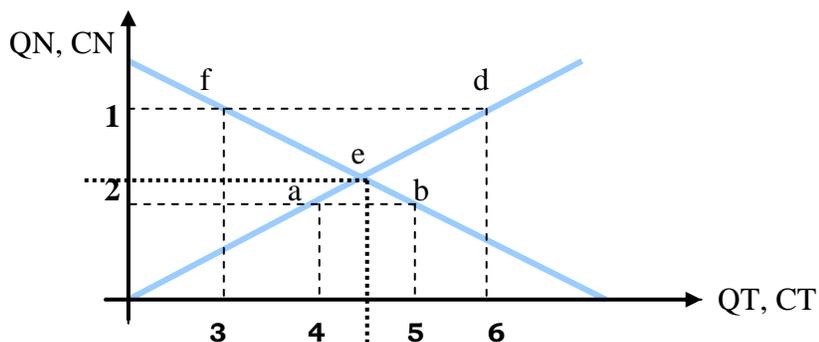
La gráfica 3 - 1 superponiendo las curvas de FPP y de Absorción Total refleja el funcionamiento del ajuste entre la producción y la absorción de bienes transables y no transables, recordando que los primeros pueden ser solo producidos y consumidos en la misma economía es decir $QN = CN$, mientras que los transables pueden importarse o exportarse pudiendo diferir el consumo interno de la producción interna lo que definitiva se reflejaría en el saldo de la balanza comercial es decir $BC = QT$ (exportaciones, X) - CT (importaciones, M).

⁵⁵ Debiéndose mantener presente el factor productividad.

El consumo de no transables (N) en el punto A es igual al nivel de producción de no transables 2, sin embargo el nivel de producción de transables esta dado por el punto 4; se observa por lo tanto que el punto de absorción de la totalidad de transables debe ubicarse sobre la línea de FPP, por lo que al ser el consumo de no transables igual a su producción, el exceso de transables dado por un menor nivel de consumo debe traducirse en un superávit comercial dado un menor precio y menor nivel de absorción interno de transables equivalente a la distancia $a - b$.

Realizando el ejercicio a la inversa por ejemplo con un nivel de absorción determinado por el punto **d** al estar la producción y el consumo de no transables en **f** la brecha de absorción o demanda global $d - f$ puede ser cubierta solo con una mayor producción de transables y esta mediante mayores importaciones.

Figura 3 – 1 EQUILIBRIO DE MERCADO MODELO TNT



El hecho de cubrir las brechas de absorción mediante mayores importaciones refleja una evidencia de suma importancia, que podría ser el indicativo de una pérdida de competitividad de los sectores productivos internos al no poder generar una mayor producción que satisfaga una demanda más fuerte. Confirmando las argumentaciones señaladas; que expresan que esa variable puede ser cubierta con una mayor productividad, evitando al menos el espacio de demanda de mayores importaciones.

Sin embargo cuando el incremento o mayor producción viene dado por la explotación de recursos naturales a más de ventajas comparativas y no competitivas como devaluaciones o bajos salarios, no se reduciría la brecha $d - f$ a la que se hacía referencia por una mayor producción interna, sino por un incremento de las importaciones dada una mayor capacidad de absorción en la economía destinada a una mayor oferta externa sobre la interna, gráficamente esto se corregiría con un desplazamiento de la FPP hacia la derecha.

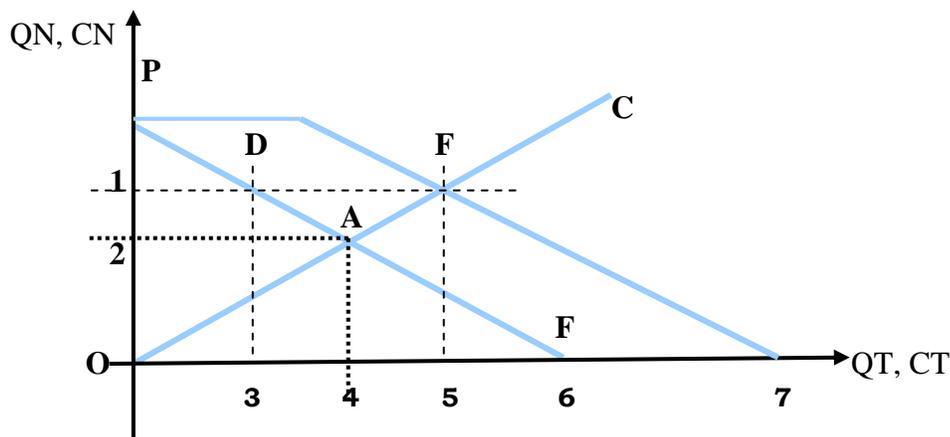
Sin embargo el desplazamiento de la FPP puede generar también un incremento en los niveles de importaciones cuando este se produce por lo que se define como *un desplazamiento en el valor de los recursos naturales en posesión de los residentes de un país*⁵⁶ refiriéndose a cambios abruptos en el nivel de absorción de la economía que

⁵⁶ Conocido como " Enfermedad Holandesa ". SACHS Jeffrey D., LARRAÍN Felipe B. op. cit., pp. 668

desplazan el equilibrio entre la producción de transables y no transables⁵⁷; por lo que el nuevo punto de equilibrio contrariamente a lo esperado no genera un efecto importante sobre el nivel de competitividad interna ya que no estimula la producción de bienes y servicios no transables.

Figura 3 – 2

EFFECTOS DEL DESPLAZAMIENTO EN EL VALOR DE LOS RECURSOS NATURALES EN POSESIÓN DE LOS RESIDENTES DE UN PAIS.



El efecto que se plantea en el modelo es que al producirse un incremento de la participación de la economía de un determinado recurso natural se genera un mayor nivel de producción de transables representado por el tramo 6 – 7, que implica también una mayor absorción tanto de no transables como de transables, sin embargo al recordar la condición de $CN = QN$, la producción de no transables no se incrementa en la misma proporción que en el caso de los transables y adicionalmente el trayecto 4 – 5 presenta un incremento menor, que el generado por la mayor participación de ese recurso natural, de los sectores transables distintos al del recurso natural que cobró mayor importancia perdiendo el nivel de participación en la economía.

Por lo tanto el incremento de la capacidad de producción interna de una economía como la ecuatoriana, implica la búsqueda del desplazamiento de la FPP con sesgo hacia los no transables, que se debe lograr a través de un re-direccionamiento de la demanda o absorción total de los bienes no transables permitiendo por lo menos defender el nivel de participación de aquellos en el mercado.

Mayores niveles salariales sostenidos a través de mayores coeficientes de productividad, permitirá la consecución de precios mucho más competitivos, que evitarán el proceso de traslado de recursos humanos y de capital del sector no transable hacia el transable de la economía que se manifiesta a través de tasas de desempleo y migración recurrentes. Por

⁵⁷ El desplazamiento en el valor de recursos naturales se puede generar por posibles descubrimientos de importantes recursos naturales o una alta cotización de alguno de estos en los mercados.

lo tanto la obtención de estabilidad macroeconómica constituye el cimiento de una mayor competitividad, su inserción al igual que el de la productividad dentro de las empresas son básicos en la búsqueda del crecimiento de la economía.

CAPÍTULO IV

INDICADORES BASICOS DE PRODUCTIVIDAD Y LA BUSQUEDA DE UN ECUADOR COMPETITIVO Y DIFERENTE

CAPÍTULO IV

INDICADORES BASICOS DE PRODUCTIVIDAD Y LA BUSQUEDA DE UN ECUADOR COMPETITIVO Y DIFERENTE

IV.1.- ALGUNAS REFLEXIONES INICIALES

De acuerdo a las estadísticas analizadas de la economía ecuatoriana a lo largo de este trabajo, claramente se puede inferir que el proceso de dolarización no ha cumplido con las expectativas para las cuales fue inicialmente implantado, y más bien existe la sensación de que el esquema está debiendo en algunas variables macroeconómicas básicas como la producción, el empleo y la tasa de interés que estimule la inversión.

Hoy existe una demanda de los empresarios nacionales al Gobierno Nacional para exigirle el cumplimiento de ciertas políticas que viabilicen la estabilidad y crecimiento económico del país; más aún si estamos a las puertas de suscribir el Tratado de Libre Comercio(TLC) con Estados Unidos, y el país por todo lo que se ha dicho modestamente en este trabajo tendría problemas productivos serios a la hora de enfrentar este nuevo reto internacional, si no toma los correctivos necesarios.

Lo que se quiere plantear en definitiva, es que cuando se diagnostica la economía nacional, se analizan sus variables básicas, y los resultados esperados no son halagadores, entonces la pregunta fundamental es, que queremos de este país, a donde vamos, ¿cuál es su destino en un futuro próximo?

Si aspiramos ser más competitivos y buscar la prosperidad, entonces cuales son las alternativas y políticas por donde se debe articular y transitar. Plantearse una política económica que garantice la estabilidad económica, con señales claras para los empresarios que produzca en condiciones de un entorno de credibilidad mínimo para tomar decisiones, y facilitar que el país avance en sus objetivos de crecimiento y competitividad.

Entonces, si este último capítulo pretende recoger algunos planteamientos e indicadores referenciales que a nivel macro y micro sirvan como argumento de cálculo y aplicación de las empresas en la búsqueda de aumentar la productividad y competitividad. La reflexión primaria para cumplir y cubrir esta búsqueda, estaría en el hecho válido de considerar las propuestas y recomendaciones de todos los actores de la sociedad para encontrar un rumbo definido y sostenible de la economía, más aún, si recién se está saliendo de una crisis política severa, a pesar de las condiciones económicas internacionales favorables.

IV.2. - ALGUNOS INDICADORES

IV.2.1.- UNA AGENDA MINIMA

Cualquier proceso económico a futuro, dependerá de la búsqueda de un desarrollo sostenible, pero aquello implica plantearse condiciones mínimas en las que se sustente y organice la economía actual. Se plantea que debe existir una política económica orientada hacia la competitividad, y aquello requiere que exista una agenda interna de propuestas, proyectos y programas que garanticen la búsqueda de ese objetivo. Los empresarios acaban de presentar esa agenda pensando en que el país al insertarse en el TLC, deben estar productivamente preparados sobre todo en aquellos insumos de apoyo que se han convertido en verdaderas debilidades en el proceso de producción.

A esta agenda se le denomina también tareas para mejorar la competitividad de los sectores productivos y tienen que ver básicamente con los indicadores de costes empresariales, examinados en el capítulo II.

Sector Eléctrico:

Estimular la autogestión hidroeléctrica, y una reorganización de las empresas eléctricas, a fin de reducir las tarifas que constituyen un obstáculo para la utilización y optimización de los factores productivos. Iniciar y concluir proyectos hidroeléctricos.

Sector Hidrocarburífero:

Realizar todas las reformas posibles con el objetivo de mejorar los niveles de producción petrolera, y buscar alternativas de inversión de un recurso que no es renovable; para mejorar los ingresos que son el sustento del presupuesto central y que no dependen de las variaciones del precio del barril internacional.

Legislación Laboral:

Cambios esenciales en el Código de Trabajo, consolidar el Consejo Nacional de Trabajo, y transparentar las relaciones entre los trabajadores y empresarios. Crear estímulos tributarios.

Aduanas:

Eliminar el contrabando y la evasión tributaria al interior de ella, y que esta institución se convierta en un instrumento fundamental del comercio exterior, con eficiencia, transparencia y logística moderna que impulse todas las actividades que requiere el sector productivo.

Sector Financiero:

Políticas de crédito acorde con la realidad empresarial del país, con créditos a largo plazo y costos financieros regulados a través del mercado, exigiendo que el sistema bancario y financiero sea transparente en sus negociaciones y, los costos afines a la realidad productiva.

Estas tareas que conforman la agenda mínima, son propuestas de trabajo que plantean los empresarios como alternativas para reforzar su actividad productiva, y articular espacios que garanticen su permanencia en el tiempo; pero los problemas económicos y sociales del país son más amplios y críticos. Por lo tanto, una primera reflexión indicativa de la economía ecuatoriana, estaría en el hecho de que deben existir propuestas y programas serios, que garanticen el funcionamiento de la economía, y propenda a expandir la riqueza,

con políticas coherentes, consistentes y valederas en el tiempo, esto es, garantizar un entorno económico estable y sostenible.

Se ha insistido en este trabajo, que existen verdaderos obstáculos para que la economía funcione armónicamente, los indicadores del Foro Económico Mundial, son concluyentes, por lo tanto paralelamente a los cambios sugeridos en la agenda mínima, se deben considerar otras desventajas que afectan el contexto competitivo, tal como sugiere Michael Porter, en un estudio realizado para la economía ecuatoriana:

- . Burocracia compleja y engorrosa
- . Poco y difícil acceso a los créditos
- . Débil infraestructura de comunicaciones
- . Calidad de la educación es mala
- . El sistema judicial no es confiable
- . No existe articulación y cooperación entre las universidades y el sector empresarial
- . Pésima calidad de las vías
- . El transporte es malo y poco confiable
- . Definitivamente, un país con un ingreso per cápita inferior a 2000 dólares no está bien.
- . Deuda Externa
- . Volatilidad de los precios internacionales de los productos que se exporta

En otras palabras son tantos los problemas sugeridos que si a ellos se agregan la corrupción, la inestabilidad política y sus conflictos, la pérdida de credibilidad, la baja estima de la sociedad civil, paros, caída de gobiernos, etc., la economía y sociedad ecuatoriana, no tienen rumbos ciertos, no hay un camino que señale por donde transitar, no existe una agenda nacional, -se plantea una agenda mínima- que diga cómo superar todas los problemas descritos y garantizar una nuevo país con percepciones y acciones diferentes.

Entonces, cualquier desafío de la economía pasa por esta primera reflexión, si bien no es un indicador per se para cuantificar y optimizar recursos, considero que sin un plan estratégico nacional que involucre a todos los actores sociales, no habrá posibilidades de crecimiento y desarrollo.

IV.3.- FUNDAMENTOS Y APLICACIONES BASICAS DE LA PRODUCTIVIDAD

En cualquier texto de economía se encuentra el concepto de productividad, y en su contenido más elemental se define: como el producto que se logra(se genera) por hora trabajada. Por lo tanto un empresario cada vez que contrata un trabajador o una hora máquina, debe conocer perfectamente cuantas unidades del bien que produce le genera ese trabajador u hora máquina (por supuesto que la productividad es un concepto más amplio y no solo cantidad que se ha fabricado).

En otras palabras, ese empresario lo que está midiendo es el rendimiento del factor productivo cada vez que emplea o contrata una unidad de factor. Entonces es fácil inferir ese rendimiento. Si cada vez se produce más por unidad de factor, el rendimiento es bueno, y a la inversa.

En esencia, y con ese principio, las empresas son eficientes cuando los rendimientos productivos de los factores son buenos. Más aún si la combinación que realiza entre ellos son positivos, por lo tanto, si la producción aumenta más con los mismos factores productivos y a menor costo, eso es productividad. Súmese a lo anterior, la innovación tecnológica, la creatividad, la generación de conocimientos, la capacitación, etc., son instrumentos invaluableles para generar riqueza y empleo.

Los países justamente se diferencian en su economía por los distintos niveles de productividad, y aquello responde a la forma en que producen con o sin eficiencia las empresas, generándose lo que se conoce con el nombre de ventajas competitivas. “Por ejemplo, Ecuador está en el negocio del banano y el precio está bajando porque hay otros países que lo cultivan, esto no significa que no se pueda ser rico en Ecuador, pero otros países son más productivos, tienen una tecnología más adecuada y gente mejor calificada. Por lo tanto, no basta con ser eficiente sino que también cuenta cuanto valor se pueda agregar para producir productos más valiosos que tengan mejores características, calidad y servicio, esto implica mejorar el valor que se pueda crear por cada dólar invertido”⁵⁸; por lo tanto, finalmente se puede inferir que aquellos países con productividad baja no tienen alternativas seguras de crecimiento, y en consecuencia habrá que emprender en políticas, programas, medidas y herramientas que permitan en cada una de las empresas, promover una cantidad mayor de productos por unidad de factor productivo(capital y trabajo) empleado. “En promedio un trabajador ecuatoriano se esfuerza más que uno en Estados Unidos o Europa, pero los medios tecnológicos y organizativos, a nivel de cada unidad productiva y del conjunto de la sociedad, no permiten generar más riqueza ni repartirla mejor. Simplemente piense usted cuánto produce de valor agregado un agricultor americano en una hora de trabajo –con todos sus tractores, tecnología, sistemas de transporte, medios de comercialización, justicia para resolver eventuales litigios, etc.,-y lo que logra el agricultor ecuatoriano promedio –con su pala, caminos lejanos y en mal estado, mercados oligopólicos, etc.-. ¿Quién suda más y quién produce más?”⁵⁹.

Lo anterior nos lleva de la mano a razonar que mientras mayor sea la productividad de un país, mayor será su nivel de riqueza y empleo. Por lo tanto un aumento de la productividad implica mayores niveles salariales en la economía. Y al revés menores niveles de productividad implicará menores niveles salariales. En otras palabras, “con un mayor crecimiento de la productividad, las empresas pueden pagar salarios más elevados sin que sus costes unitarios aumenten, de modo que un crecimiento salarial más rápido no se traduce en un aumento de la tasa de inflación”⁶⁰. Lo contrario por lógica implicaría aumento de precios o de la tasa de inflación.

¿Qué pasó en el Ecuador? En el capítulo III, ya se enfatizó sobre este análisis, y se observó claramente, que en determinados sectores productivos la PTF es ineficiente, pero en ningún momento parecería ser que aquello se debió a ajustes salariales que perjudiquen los niveles de productividad de las empresas. Más bien se demostró –de acuerdo a estudios del Banco

⁵⁸ PORTER, Michael, 6 HORAS CON MICHAEL PORTER, Documento de la Bolsa de Valores, Quito, 2001, pp.7

⁵⁹ LUCIO, Pablo, LA DOLARIZACIÓN ¿ UN AMOR ETERNO ?, Taurus, Quito, 2004, pp. 22

⁶⁰ STIGLITZ, Joseph, MACROECONOMÍA, segunda edición, Ariel, Barcelona, 2004, pp. 658

Central- que aquellas empresas con mayor poder de mercado sus menores niveles de productividad se ajustaron vía incremento de precios a pesar de los ajustes salariales que se dieron en la economía.

Cuadro 4-1

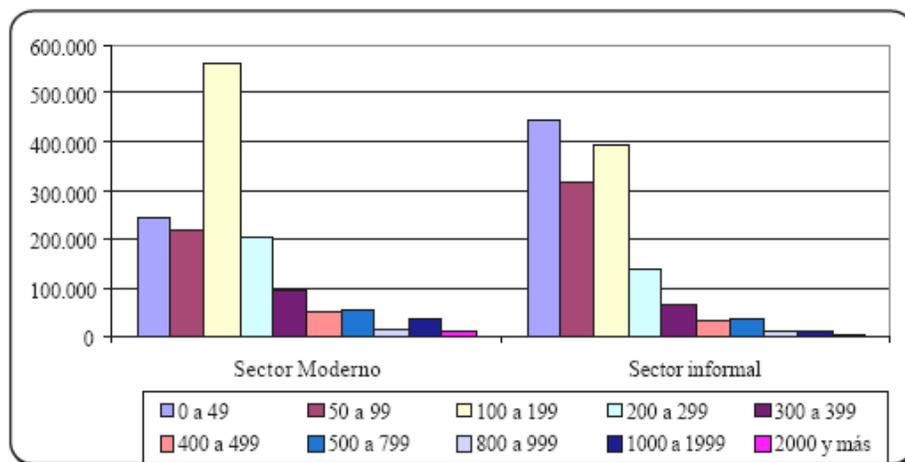
Remuneración de los asalariados (miles de dólares)	1993			2001		
	Remuneraciones pagadas (miles de dólares)	Número de asalariados	Salario medio mensual	Remuneraciones pagadas (miles de dólares)	Número de asalariados	Salario medio mensual
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA	235,589	260,428	75	473,311	284,952	138
PESCA	52,149	26,143	166	30,766	14,108	182
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	82,910	10,073	686	142,961	11,512	1,035
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	539,379	214,908	209	699,897	217,155	269
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD Y AGUA	73,176	11,161	546	98,523	22,894	359
CONSTRUCCIÓN	137,935	89,686	128	251,475	122,607	171
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	217,401	133,947	135	320,753	149,812	178
HOTELES Y RESTAURANTES	53,720	32,598	137	34,116	16,454	173
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	133,127	60,836	182	259,825	96,693	224
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	335,303	36,334	769	213,595	34,883	510
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	192,178	124,904	128	288,468	141,931	169
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD	557,715	168,233	276	808,308	144,366	467
SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA	370,178	154,141	200	519,981	217,605	199
ENSEÑANZA	160,050	68,716	194	179,179	79,168	189
SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	41,226	51,622	67	60,304	40,538	124
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES Y PERSONALES	60,599	78,738	64	35,178	99,550	29
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMÉSTICO						
TOTAL	3,242,615	1,522,468	177	4,416,640	1,694,228	217

Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica, pp. 18

Las empresas pequeñas y medianas, esto es, de menor concentración de mercado, no compensaron su pérdida de productividad vía incremento de precios a pesar igualmente de los aumentos salariales que se dieron, aumentos salariales -que hay que decirlo- son reconocidos por algunos sectores como demasiado bajos.

Gráfico 4-1

Población ocupada por tramos de ingreso y sectores económicos, 2001



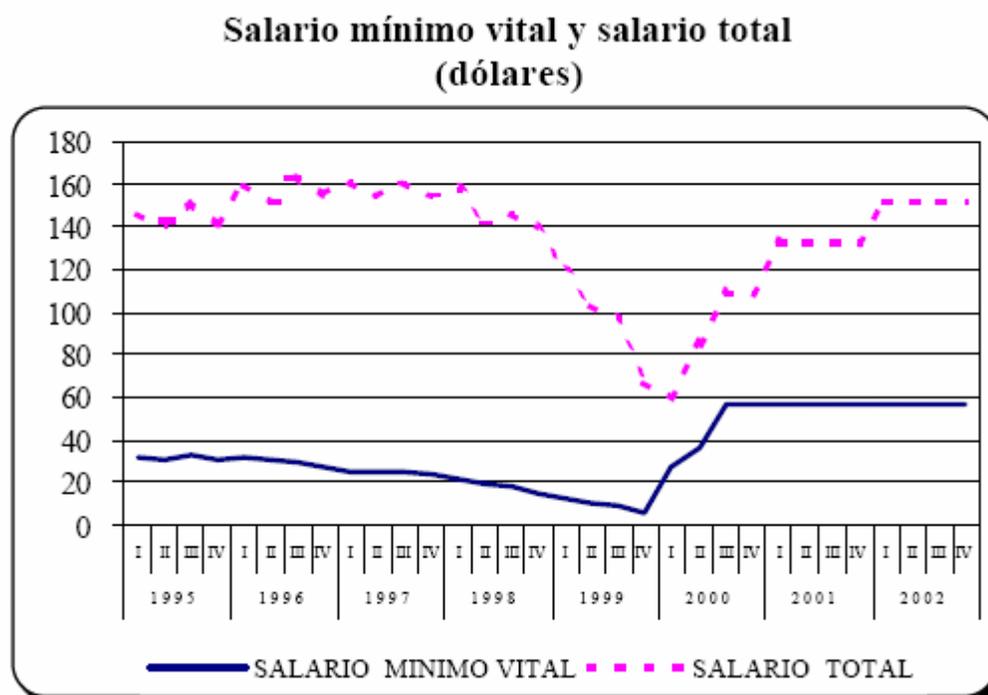
FUENTE: Encuestas de empleo y subempleo del INEC.

Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica, pp. 16

En otras palabras, lo que se estaría sugiriendo, es que las empresas por el poder de mercado, estarían compensando su ineficiencia productiva vía aumento de precios, alimentando probablemente la tasa de inflación y con ello la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, sobre todo de aquellos sectores productivos de menor poder de mercado; disputando un espacio productivo y con limitaciones de productividad.

Este argumento se puede ampliar con algunos indicadores del Banco Central: “El salario total en dólares experimentó un deterioro a partir del primer trimestre de 1998 hasta el primer trimestre del año 2000, lo cual se explica en parte por la devaluación que experimentó el sucre durante esos meses. Desde el segundo trimestre del año 2000 el salario total se recupera y desde el primer trimestre del 2002 alcanza 151 dólares, con lo cual alcanza niveles muy similares a los que se tenía en el período anterior a la crisis financiera de los años 1998 y 1999”⁶¹

Gráfico 4-2



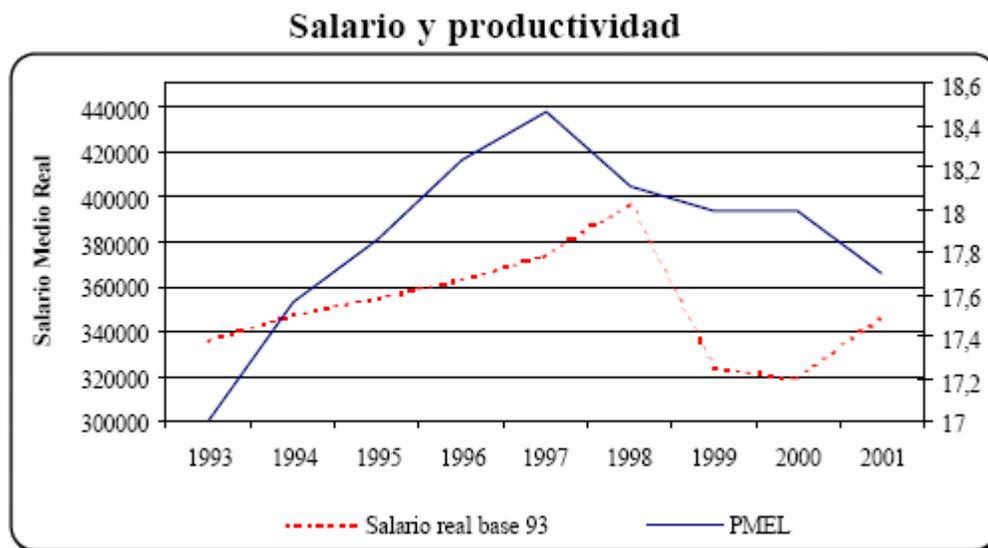
Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Reactivación Productiva, pp. 16

De acuerdo a la cita y al gráfico correspondiente, se puede inferir entonces que el salario total que es la suma que paga el empresario a un trabajador, al recuperar su valor en el 2002 con respecto a 1998, no va a incidir en una pérdida de competitividad por costos de las empresas, dado que el aumento salarial apenas recupera el poder de compra alcanzado en 1998, y más bien sostiene el estudio del Banco Central -para confirmar nuevamente la hipótesis principal del trabajo- aquellas empresas que reciben ingresos en dólares(empresas

⁶¹ **Banco Central del Ecuador**, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: REACTIVACIÓN PRODUCTIVA, Quito, Noviembre de 2003, pp. 14

exportadoras), experimentaron niveles de ganancia mayor por la reducción de costos dado la caída del salario total, y además sin incrementar aparentemente la productividad.

Gráfico 4-3



Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica, pp. 20

Por lo tanto si se compara en el período 1993 – 2001, de acuerdo al gráfico adjunto, el crecimiento de los salarios con los niveles de productividad, claramente se observa que el crecimiento salarial está por debajo de los niveles de productividad, lo cual se estaría sugiriendo que las empresas inclusive estarían pagando salarios por debajo de los niveles de productividad alcanzados en la economía; restando capacidad de demanda real y perjudicando el nivel de bienestar de los asalariados.

Desde el 2002 en adelante la situación salarial no ha variado sustancialmente. Hoy el salario total promedio llega a 210 dólares mensuales. Donde el salario básico mínimo unificado no ha aumentado mayormente desde el 2002, lo que estaría sugiriendo que el poder de compra se ha mantenido, el salario real no se ha deteriorado, y si el comportamiento de la productividad es el mismo, los salarios reales todavía estarán por debajo de su productividad.

Lo cual deja entonces como conclusión final que se puede argumentar y confirmar que para que las empresas mejoren su nivel competitivo, no necesariamente tienen que hacerlo vía reducción de salarios, sino elevando la productividad, que como vimos en este apartado no es más que con los mismos trabajadores y salarios incrementar el número de unidades producidas, y evitar que aquellas empresas que no pueden incrementar la productividad compensan sus ganancias con aumento de los precios, castigando el poder de compra de los que menos tienen y, exacerbando la situación productiva y económica del país. “A su vez, la falta de dinamía en el crecimiento de los salarios hace intuir que el problema podría radicar en bajos niveles de progreso tecnológico y por ende de aumento de la

productividad, que limita el nivel y el crecimiento de los ingresos reales de asalariados y dueños del capital. En una economía que aumenta sostenidamente su productividad, el salario, así como los retornos al capital en términos reales, deberían estarse incrementando; es decir, el aumento del salario real no implica una pérdida de competitividad si va aparejado de aumentos de productividad”.⁶² Cita que sintetiza el comportamiento actual de la productividad, salarios y crecimiento de la economía ecuatoriana. Evidenciando las limitaciones que existen y particularmente la relaciones específicas entre estos factores, para tomar decisiones y buscar espacios distintos en el funcionamiento futuro de la economía ecuatoriana.

IV.3.1.- ¿COMO SE CALCULA LA PRODUCTIVIDAD?

Productividad = producción/insumos = resultados logrados/recursos empleados

Productividad = producción total/ insumo total

Productividad = resultados totales logrados/recursos totales consumidos

Productividad = efectividad/eficiencia

Todos estos indicadores calculan y definen el nivel de productividad, pero como hemos visto este concepto es más que una relación, es mucho más amplio. El concepto de eficiencia por ejemplo no está asociado al uso o consumo específico del factor, sino a un conjunto de variables que permiten articuladamente lograr o conseguir esa eficiencia. Por ejemplo la relación entre la gasolina y el vehículo, la eficiencia no está sólo dada por la gasolina, cuantos kilómetros por litro consumido, sino por la calidad del vehículo, tipo de carretera, el tráfico, etc.

La productividad como filosofía es administrar una organización por metas y objetivos, cumplir con determinados patrones de comportamiento, para lograr que ese producto o servicio se genere con calidad, por lo tanto las estrategias gerenciales deben ser muy definidas y los desafíos permanentes, para cumplir con determinadas razones e índices que se irán cuantificando al interior de la empresa, y que se revertirá en costos, precios y mercado. Esa forma de actuar de las empresas, las convertirá en competitivas, y cuyos efectos multiplicadores se percibirán entre los empresarios, trabajadores y consumidores.

Finalmente, para cerrar las ideas que se han vertido en torno a la productividad, se dice que: “Desde un punto de vista nacional, la elevación de la productividad es la única forma de incrementar la auténtica riqueza nacional. Un uso más productivo de los recursos reduce el desperdicio y ayuda a conservar los recursos escasos o más caros. Sin un aumento de la productividad que los equilibre, todos los incrementos de salarios, en los demás costos y en los precios sólo significarán una mayor inflación. Un constante aumento en la productividad es la única forma como cualquier país puede resolver problemas tan opresivos como la inflación, el desempleo, una balanza comercial deficitaria y una paridad monetaria inestable. Y desde un punto de vista personal, el aumento en la productividad es

⁶² BCE, **Reactivación Productiva**, op. cit., pp. 15

esencial para elevar el nivel de vida real y para lograr una óptima utilización de los recursos disponibles para mejorar la calidad de vida”⁶³.

IV.4.- PRODUCCION MAS LIMPIA

Descendiendo los conceptos macroeconómicos, y concretando como instrumento de aplicación la búsqueda de una mayor productividad está el manejo de la “producción más limpia”, como filosofía empresarial para encontrar en las unidades económicas nuevas técnicas que mejoren los procesos productivos, minimicen los costes, produciendo con calidad, y mejorando el ecosistema o medio ambiente.

Del último concepto sobre productividad, entre sus contenidos hace referencia a que las empresas deben evitar los desperdicios, o al menos reducir los mismos, porque aquellos afectan a los procesos y costos de producción y, además porque los recursos productivos son escasos, y las necesidades innumerables.

Una definición válida es la entregada por la Organización Internacional de Trabajo en la que se define a la productividad que considere a la ecología como “Productividad Verde” y que estima que “*es una estrategia para ampliar la productividad y el comportamiento del ambiente para el desarrollo socio- económico. Es la aplicación de apropiadas tecnologías y procesos y técnicas administrativas para producir bienes y servicios compatibles con el medio ambiente para ampliar la productividad y la eficacia*”⁶⁴

Por lo tanto una de las formas de aumentar la competitividad y productividad de las empresas -sostienen los mentores de esta filosofía-, es lograr que las empresas produzcan en condiciones más óptimas, con buenas prácticas productivas, mejorando los procesos, con gestión de calidad, con auditorias y optimización de los recursos utilizados y sobre todo con una evaluación económica ambiental(análisis de costo – beneficio).

IV.4.1.- ¿QUE ES PRODUCCION MAS LIMPIA?

“Producción más limpia significa la aplicación continua de estrategias ambientales preventivas e integradas a los procesos y productos, con el fin de reducir los riesgos para las personas y el ambiente”⁶⁵. Es la búsqueda como su concepto lo dice de producir en condiciones ambientales que les permita eliminar, minimizar o reciclar, todos los residuos o desperdicios, y a su vez evitarlos, produciendo en condiciones que les permita minimizar los costes y de salubridad óptimas.

Por lo tanto Producción más Limpia (PmL) debe ser programado al interior de la empresa, como un proceso continuo y de aplicación diaria, puesto que generar y tratar los residuos en

⁶³ **BAIN, David.** PRODUCTIVIDAD (La Solución a los problemas de la empresa), MacGraw Hill, México1993, pp. 4

⁶⁴ **TOLENTINO, Arturo L.** NEW CONCEPTS OF PRODUCTIVITY AND ITS IMPROVEMENT, OIT, www.ilo.org, texto presentado en el Seminario de la Red Europea de Productividad, 13 - 14 de Mayo de 2004. pp. 3.

⁶⁵ CENTRO ECUATORIANO DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA y OPTIMUS, **Curso Internacional de Consultores en Producción más Limpia**, Cuenca 2004.

forma externa son demasiados costosos para las empresas, porque su tecnología puede ser demasiado cara. En otras palabras, el mensaje de PmL es eliminar los desechos internamente antes que buscar alternativas de solución externa. Resumiendo PmL significa: calidad + seguridad + medio ambiente + salud.

Por otro lado, el PmL significa optimizar los insumos productivos que se utilizan en el proceso de producción, evitando los desperdicios innecesarios de todos los insumos, suministros y materiales, realizando una verdadera operación logística y de auditoría operativa, para regular, minimizar y cuantificar sus consumos, estrategias que permitan como dice su concepto prevenir y reducir los riesgos y desperdicios económicos y ambientales para la empresa.

IV.4.2.- ETAPAS DE UN PROGRAMA DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA

Básicamente, está compuesto de tres etapas:

1- Diagnóstico:

Que implica los siguientes procesos:

- . Diagnóstico Técnico
- . Diagnóstico Económico
- . Diagnóstico Ambiental

Identificar si existen datos básicos que le permitan cuantificar las condiciones técnicas en las que está operando la empresa, el volumen de desperdicios que se genera, los controles específicos de los consumos de los insumos y de los suministros y materiales. Ejemplo: cuanta cantidad del desecho de aserrín está generando una empresa de muebles, ¿se elimina ese desecho?, ¿se minimiza?, ¿se recicla?, ¿existen indicadores de control sobre ese proceso? ¿cuánto daño ambiental está generando?, etc. Todo este desecho o residuo, consume energía eléctrica, agua, mano de obra, etc..

Por lo tanto se determina los costes económicos adicionales en que se está incurriendo por la generación de residuos y desechos, y finalmente que daño está generando en el entorno por no producir en condiciones internas que le permita minimizar los riesgos y evitar los residuos.

2.- ELABORACION DE INDICADORES

Esta etapa contempla la elaboración de indicadores que le permitan definir el alcance de los procesos y la cantidad de desperdicios que está generando. El programa sugiere realizar un balance material de entrada de las materias primas y salidas de los residuos que se genera como resultado del proceso de producción: medir, pesar, evaluar, tiempos, temperaturas, presión de los equipos, etc. En otras palabras todos los residuos que se paga para tratar o disponer anteriormente fueron comprados como materia prima.

Identificar las causas de la generación de desechos y pérdidas de energía. Con esa información se deben elaborar grupos de indicadores, que cuantifiquen los residuos y las pérdidas señaladas: normas legales, cantidades, costos, toxicidad, contaminación, aspectos ambientales, de agua, energía eléctrica, etc. Y una última tarea que será seleccionar las opciones de PmL, en función de las prioridades y urgencias que tenga la empresa, estableciendo una secuencia de implantación.

3.- CONSTRUCCION DE PROYECTOS DE PRODUCCION MAS LIMPIA

La propuesta y aplicación de proyectos de producción más limpia estará en función del diagnóstico y los indicadores realizados en las etapas anteriores, cuyos objetivos serán la implantación y el monitoreo de los proyectos propuestos.

Por supuesto los proyectos estarán en función nuevamente de las evaluaciones técnicas, económicas y ambientales. Sustitución de materias primas, consumos rigurosos de los insumos, minimización y controles de energía eléctrica, agua, separación/segregación de residuos, tratamiento técnico de los residuos, prácticas operacionales con el personal de la empresa, trabajo bajo presión, sistemas de incentivos y penalidades, correlación racional entre la producción y la gente, capacitación del recurso humano, exigencia de calidad sin capacitación, programas de entrenamiento permanente, etc., Cambio de tecnología, maquinarias y herramientas manuales por maquinarias y herramientas automáticas que generen productos menos agresivos al ambiente.

Los proyectos pueden ser sin inversiones significativas en el proceso, pero que implique: recomendaciones, manuales o guías, pequeños cambios, instalaciones rápidas, y por supuesto no requieren estudios específicos sobre viabilidad económica.

Los proyectos con inversiones significativas en el proceso, exigen estudios económicos y técnicos más detenidos, cuyos resultados serán evidentes en las evaluaciones realizadas preliminarmente, y que tengan un impacto ambiental elocuente. Es decir la implantación del Programa de Producción más Limpia, deberá generar resultados económicos y del entorno. Ejemplo: grasa era desechada en el Río Negro, instalación de una flotadora y recuperación de grasas con 50% de humedad. Costo de la inversión: diez mil dólares, 80% de las grasas retornan al proceso. Aumento de 30% en cantidad de balanceado y aumento de 10% en la venta de balanceado.

4. IMPLANTACION Y SEGUIMIENTO

Esta etapa no tiene final. El proceso debe ser de mejoramiento continuo, y con la existencia de un plan de monitoreo permanente. La respuesta debe ser tengo un buen plan de residuos. Con la existencia de flujogramas de procesos, y un buen manejo de indicadores se pueden establecer metas de producción, minimización de costos, reciclaje de los residuos, y una empresa con aplicación de producción más limpia.

Por lo tanto por ser importante y de aplicación práctica para cualquier empresa, los indicadores deben ser claros y comprensibles, la construcción de base de datos debe ser fácilmente visible y concentrarse en los más importantes.

Las inversiones en el área ambiental con recuperación del capital invertido, están dirigidas al: reciclaje, producción más limpia, prevención de la contaminación. Sin recuperación del capital invertido: tratamiento de residuos, disposición de residuos.

Finalmente, la producción más limpia está asociada con calidad total, y las dos con filosofías como el Just In time, que no es más que el compromiso de la empresa con el mejoramiento continuo de los procesos de producción, con garantía de calidad, mediante la eliminación de los desperdicios y la versatilidad para cumplir con las necesidades de los clientes, simplicidad de procesos, eliminación de stocks, entrenamientos y programas de capacitación continuos, y búsqueda del constante desarrollo de las empresas,

Como se observa el sistema de producción más limpia es un proceso integral que abarca etapas y procesos empresariales en la búsqueda de lograr la eficiencia productiva, eliminando los desperdicios y residuos, buscando objetivos ambientales y optimizando internamente el comportamiento organizacional de la empresa, no solamente desde el punto de vista de los costes, sino también de la estructura productiva, administrativa y financiera, que le convierta en una empresa competitiva y con niveles de productividad crecientes, pues su propósito es mejorar los procesos para producir más y mejor.

IV.5.- RECURSOS HUMANOS Y CAPACITACION

Más que una herramienta es una verdadera política de Estado y empresarial, la que deben llevar adelante el gobierno y las empresas, para preservar y enriquecer un recurso valioso como el factor trabajo. Todas las naciones del mundo hoy más que nunca, enfatizan su importancia y, en el caso de la capacitación están absolutamente conscientes de que si no existe un recurso humano con formación, con habilidades y destrezas, el rendimiento productivo tendrá una desventaja visible de aquel que esté preparado de mejor manera.

Pero el concepto de capacitación es tan amplio que no necesariamente son aquellos cursos o seminarios coyunturales que realizan los estamentos laborales en un momento determinado. Casi todos los textos inherentes a la preparación, formación e innovación del factor trabajo, coincide que es un problema de calidad educacional, entendida, como política de Estado, para definir y perfilar la problemática de la educación que se aplica en ese país sus virtudes y restricciones, pues ese recurso una vez formado medirá el grado de complejidad que tiene para enrolarse en el mercado laboral.

En ese mismo sentido, se plantea desde el punto del sector privado, hasta donde las empresas están dispuestas a realizar verdaderas inversiones para capacitar a sus trabajadores y profesionales, porque el costo de hoy, significa valiosas oportunidades el día de mañana cuando ese recurso humano, esté cumpliendo y satisfaciendo a través de sus habilidades y preparación con mayores resultados productivos a la empresa, y por supuesto generando productos con calidad.

Entonces, la educación de un país, la capacitación, y la enseñanza – aprendizaje, son procesos mediante los cuales los ciudadanos, adquieren conocimientos, habilidades y aptitudes con mejores niveles de calificación, para afrontar y cumplir las necesidades y requerimientos productivos de ese país.

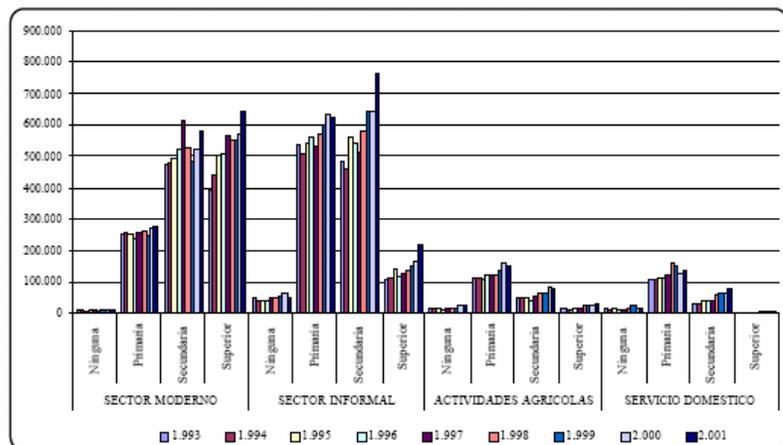
Un país con mayor nivel de desarrollo tecnológico, estará en mejores condiciones competitivas, como se sostuvo en el Capítulo II una nación con investigación y desarrollo, podrá diversificar sus actividades productivas en forma especializada, lo cual le ubica en ventaja competitiva frente a otros países. La innovación científica y tecnológica es básica y fundamental para el crecimiento económico, en ese espacio de desarrollo el factor humano y su preparación es un elemento de articulación que permiten manejar los recursos y combinarlos siempre en forma eficiente y creciente.

¿QUE PASA EN NUESTRO PAIS?

Para comenzar mucho se ha cuestionado y hoy más que nunca el sistema educativo del país. Sus limitaciones de infraestructura, niveles salariales, politización gremial, deserciones docentes, falta de asignación adecuada de recursos, configuran un panorama dramático que tiene efectos visibles y evidentes en la formación de los estudiantes. Entonces, una primera reflexión que se puede colegir, es que el acceso y participación en la educación por parte de la niñez y de la juventud surge con restricciones que deforman y desdibujan la formación académica del estudiantado, como se puede verificar en el cuadro que se detalla a continuación:

Gráfico 4-4

Población ocupada por nivel de instrucción y sector económico

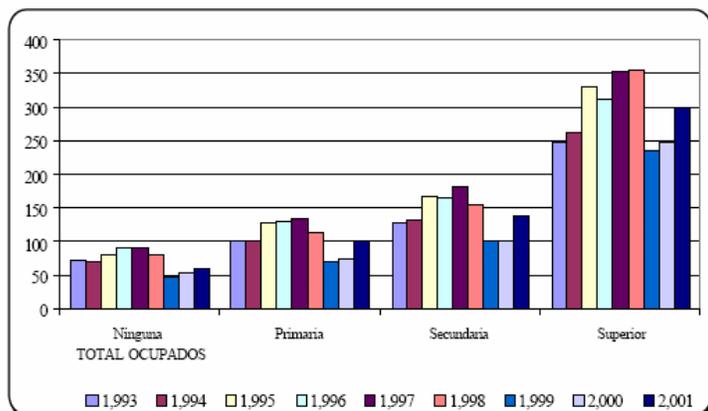


Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica, pp. 16

Casi es unísono escuchar que no es posible competir a nivel internacional, si no se tienen las bases educativas y tecnológicas que se deriva en permanentes aumentos de calidad y productividad. Por lo tanto es urgente que nuestro país comience a tomar senderos diferentes en su estructura educativa y a robustecer con verdaderos procesos de enseñanza cambios radicales en el proceso educativo.

Gráfico 4-5

Ingreso promedio mensual por nivel de instrucción
(dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios, Mercado Laboral Ecuatoriano y Propuestas de Política Económica, pp. 16

De acuerdo al Cuadro en referencia, Ecuador bajó en el ranking del puesto 8 al 16 entre los 19 países latinoamericanos en la tasa de cobertura en la educación secundaria, a pesar de que pasó del 55% de la población de estudiantes en edad de estudiar en 1990 al 57% en el 2000. Cifras reveladoras que expresan dos limitaciones graves, por un lado la ubicación como país y luego, por el número de estudiantes matriculados de habitantes en edad de estudiar. Como se observa Cuba fue en 1990 el país de mayor cobertura para ser superado en el 2000 por Brasil.

Cuadro 4-2

TASA DE COBERTURA DE EDUCACION SECUNDARIA EN ECUADOR				
RANKING 2000	RANKING 1990	PAIS	2000 (%)	1990 (%)
1	14	BRASIL	108*	38
2	2	URUGUAY	98	81
3	4	ARGENTINA	97	71
4	1	CUBA	85	89
5	6	JAMAICA	83	65
6	5	PERU	81	67
7	15	BOLIVIA	80	37
8	3	CHILE	75	33
9	9	MEXICO	75	53
10	10	COLOMBIA	70	50
11	7	PANAMA	69	63
12	11	COSTA RICA	60	42
13	17	PARAGUAY	60	41
14	13	REP. DOMINICANA	59	40
15	16	VENEZUELA, RB	59	35
16	8	ECUADOR	57	55
17	18	EL SALVADOR	54	26
18	12	NICARAGUA	54	40
19	19	GUATEMALA	37	23

Nota: * El valor sobre cien indica que el número de habitantes que las encuestas identifican en edad de cursar la secundaria fue menor al de aquellos manufacturados

Fuente: Banco Mundial (2003)

Con el mismo razonamiento la tasa de cobertura de la educación universitaria cayó del puesto 10 en 1990 al 12 en el 2000, debido a la pérdida de cobertura del 20 al 18% de aquellos estudiantes que en edad de estudiar tienen posibilidades de ingresar a la universidad. Si se observa el Cuadro en general, la tasa de cobertura a nivel de América Latina a nivel universitario es muy baja y por lo tanto se puede interpretar como la insuficiente formación profesional y la falta de capacitación laboral que existen en nuestros países. Además debe recordarse que en nuestro país, las personas de más de 12 años forman parte de la población económicamente activa (PEA), con lo cual se está aceptando y formalizando que esta población solo tiene educación primaria.

Fuente 4-3

TASA DE COBERTURA DE EDUCACION UNIVERSITARIA EN ECUADOR				
RANKING 2000	RANKING 1990	PAIS	2000 (%)	1990 (%)
1	1	ARGENTINA	48	39
2	9	CHILE	38	21
3	3	URUGUAY	36	30
4	7	BOLIVIA	36	21
5	6	PANAMA	35	21
6	2	PERU	39	30
7	4	VENEZUELA, RB	28	29
8	8	CUBA	24	21
9	11	REP. DOMINICANA	23	20
10	14	COLOMBIA	23	13
11	13	MEXICO	21	15
12	10	ECUADOR *	18	20
13	12	EL SALVADOR	18	16
14	15	BRASIL	17	11
15	5	COSTA RICA	16	27
16	19	JAMAICA	16	7
17	18	NICARAGUA *	12	8
18	17	PARAGUAY *	10	8
19	16	GUATEMALA *	8	8

Nota: * Datos correspondientes a 1997 excepto Ecuador que es de 1998

Fuente: Banco Mundial (2003)

El cuadro que se adjunta es decisivo sobre la importancia y el interés que ponen nuestros gobiernos desde el punto de vista del gasto público a favor de la educación. En 1990 el país destinó el 2.8% del PIB, mientras que en el 2000 asigna el 1.7%, ubicándose lamentablemente en el ranking en el último lugar en los años analizados. Porcentajes y ubicación que evidencian la pobre y dramática situación educativa del país.

Cuadro 4-4

GASTOS EN I+D COMO PORCENTAJE DEL PIB		
PAISES	1996 (%)	2000 (%)
BRASIL	0,85	1,05
PROMEDIO EN LATINOAMERICA	0,56	0,58
CHILE	0,58	0,56
CUBA	0,38	0,53
ARGENTINA	0,42	0,44
MÉXICO	0,31	0,4
COSTA RICA	0,39	0,35
BOLIVIA	0,33	0,28
URUGUAY	0,28	0,24
COLOMBIA	0,34	0,18
PERU	0,08*	0,11
ECUADOR	0,09	0,08*

Notas: * Datos Correspondientes a 1997 y para Ecuador de 1998

Fuente: Red Iberoamericana de indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT)

Finalmente, para tener una referencia cuantitativa adicional, de acuerdo al Cuadro que se adjunta, uno de los indicadores decisivos es el gasto como porcentaje del PIB en investigación y desarrollo I + D. Para los años analizados Ecuador se ubica en el ranking en el último lugar y el gasto cae de 0.09 en 1996 al 0.08 en el 2000. Es decir, como en casi todos los indicadores que se han analizado, nuestro país ocupa posiciones secundarias y con porcentajes demasiado pobres, que confirman ese entorno y percepción que existe sobre el sistema educativo. I + D es sinónimo de progreso, de esfuerzo tecnológico, y la búsqueda de ampliar y robustecer los procesos productivos, con eficiencia, conocimientos, aptitudes, y sobre todo con herramientas técnicas que le permitan ampliar su base productiva.

Las consecuencias son evidentes, ciudadanos mal formados, profesionales con posibilidades marginales de capacitarse permanentemente. La ciencia y tecnología no es una prioridad como política de Estado, un sector privado que no asume responsabilidades, ni de inversión ni de nexos con las universidades, centros de formación, y la capacitación como herramienta permanente y sistemática que les permita afianzarse y consolidar algún espacio competitivo en la región.

Lo grave es que los empresarios nacionales pulsan su rentabilidad a partir de una política exclusivamente de costos, sin arriesgar otros gastos como la capacitación y mejorar por esa vía la productividad, y al hacerlo por costos está pensando siempre en castigar los salarios de los trabajadores, lo cual no es ni justo ni competitivo, porque aquello genera como ya hemos planteado a lo largo de este trabajo un deterioro del nivel y calidad de vida de los asalariados y de un segmento importante de la población por la pobre capacidad de demanda efectiva.

¿Qué hacer? el propio Banco Central plantea alternativas a la capacitación. Fortalecimiento del SECAP con asignaciones económicas y cursos de formación técnica y profesional serios, atendiendo y promoviendo sobre todo a aquellos sectores sociales más vulnerables: jóvenes con educación primaria, grupos informales, desempleados, etc.; créditos fiscales, becas permanentes y ayudas profesionales para estudiantes en el exterior.

Mientras que el Consejo Nacional de Formación Profesional, creado el 10 de septiembre del 2001, se constituirá en un ente facilitador entre el Estado y las instituciones privadas de capacitación para impulsar la capacitación en el sector privado; todavía no se ha posicionado en el mundo empresarial, y por lo tanto está en la obligación de promover cursos, diversificar el número de asistentes, y sobre todo garantizar la calidad de los mismos.

Todo aquello no será posible si es que no hay un programa nacional amplio de capacitación que integre a la educación actual del país. El estar dolarizados exige estas políticas de Estado, en el que solamente la productividad discutida en este trabajo será viable, si es que disponemos de mano de obra calificada, profesionales técnicos y universitarios serios, y sobre todo involucrándose todos los actores productivos: capital y trabajo para buscar alternativas de crear más producción y volvernos competitivos en el mercado internacional, único mecanismo por el que podemos generar riqueza, empleo y bienestar interno.

Cuadro 4-5

Modalidades de Aplicación del Financiamiento de Formación Profesional		
Modalidad	Ventajas	Desventajas
Financiamiento de instituciones oficiales de capacitación	Economías de escala en la producción de servicios de capacitación en gran escala.	Puede amparar la ineficiencia institucional
	Control directo del Estado de la oferta y calidad de los servicios	Favorece la rigidez de la oferta de capacitación por la falta de competencia Clientelismo político y falta de rendición de cuentas
Subsidio discrecional a organismos proveedores de capacitación a través de la contratación de sus servicios en concurso público	Expones a los organismos de capacitación a una competencia efectiva	La atomización de la oferta de capacitación
	Permite al estado control sobre la focalización social de los programas de capacitación	Ineficiencia operativa al desalentar las inversiones en infraestructura para capacitación en las tecnologías duras
Subsidios de capacitación para las empresas (subsidio directo o crédito fiscal contra impuestos)	Promueve una mejor adecuación de la oferta a las necesidades efectivas de capacitación del sector productivo	Puede favorecer a los sectores que menos necesitan (grandes empresas y empleados de alto nivel)
		Capacitación predominantemente puntual, cortoplacista y específica
		Empresas que reciben subsidios son tolerantes en sus exigencias de calidad y precios
Subsidios de capacitación para los trabajadores (con un vale para capacitación o crédito fiscal de impuestos personales)	Permite ajustar la oferta de capacitación a la demanda social	Necesidad de implementar mecanismos de información y orientación para los usuarios
	Focaliza las ayuda estatal en los sectores más necesitados	Pueden alentar una demanda exagerada de capacitación que no guarde relación con las oportunidades reales de empleo
	Estimula la demanda hacia áreas con mejores perspectivas de empleo	Controles administrativos costosos por dispersión de los beneficiarios
	Fortalecimiento de los mecanismos de mercado	
Subsidios a centros de capacitación corporativos (como subsidio directo o crédito fiscal)	Articulación más estrecha entre la oferta de capacitación y las necesidades del personal de las empresas	Falta de voluntad por parte de las empresas para asociarse
	Mayor eficiencia operativa y mejor calidad por la especialización	La seguridad de un mercado cautivo puede erosionar los incentivos para la eficiencia.
	Mayor compromiso de las empresas en la gestión del centro	

Fuente: Financiamiento de la formación profesional en América Latina, OIT

No puede existir un divorcio en la economía entre producción y empleo, lo grave de la economía ecuatoriana, es que cada vez está expulsando mano de obra, y la migración más acentuada y dolorosa, con todas las secuelas sociales que genera este fenómeno, muerte, orfandad, desarticulación familiar, etc. Es decir, siguiendo a Joseph Stiglitz en una conferencia que acaba de sustentar en San Pablo – Brasil sostiene que: “Latinoamérica debe cambiar de políticas: entre 1950 y 1980, la región creció 6.8%. De 1994 a 2004, el avance fue solo de 2.3%. América Latina está ante el desafío de producir políticas económicas que se adapten a sus necesidades. Stiglitz destacó: que el continente necesita una nueva estructura que tenga en cuenta la importancia de la igualdad social y del empleo, que

establezca un balance entre el papel del gobierno y el del mercado. Los problemas sociales tienen consecuencias económicas que no se pueden ignorar. No puede haber crecimiento económico con alto desempleo y con miseria”, concluyó.

IV.6.- EL CREDITO COMO EJE PARA UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD

IV.6.1 CONCEPTUALIZACIONES PRELIMINARES

Los conceptos hasta ahora esbozados definen claramente la necesidad de introducir el concepto de productividad dentro de la forma de pensar y realizar las actividades empresariales, no obstante el concepto de productividad implica actualmente no solo una aplicación real en términos de eficiencia (es decir la relación = producción / insumos = resultados logrados / recursos empleados) sino además la necesidad de dar valor agregado a los productos y servicios generados. . Es decir no solamente generar bienes o servicios competitivos por el nivel de precio, sino también que satisfagan a los clientes en características como la diferenciación, la utilidad e incluso el servicio prestado post –venta.

Según estudios publicados por la OIT⁶⁶ el concepto de productividad además de los expuestos, obedece a la internacionalización y sofisticación de los mercados, a la globalización y el impacto social y ecológico con lo que estos son producidas y entregadas a los clientes. Por lo tanto los costos sociales y ecológicos deben ser considerados como variables explicativas de una mayor productividad, la nueva concepción o la mayor importancia de estos factores necesariamente modifica la ecuación de productividad de cualquier empresa como se indica en el estudio.

Sin embargo estas consideraciones han sido en mayor o menor medida ya esbozadas a lo largo de la investigación, y por lo tanto lo que interesa en esta última parte del estudio, es analizar la relación de las empresas con el crédito o financiamiento que se pueda obtener especialmente para las PYMES como un elemento que fomente la productividad.

La necesidad de financiamiento debe ser asumida por igual tanto para la capacitación de la mano de obra, analizada en líneas anteriores, así como para la optimización de los procesos productivos, pues como se define por la OIT “ *los impactos de la mejoría en la productividad por los avances tecnológicos no serían completos sin un recurso humano capaz de explotar sus potencialidades y hacer de las nuevas tecnologías trabajar en un ambiente productivo* ”.⁶⁷

IV.6.2 EL PAPEL DEL CREDITO EN GENERAL Y EL COMPORTAMIENTO DEL CREDITO MICROEMPRESARIAL Y COMERCIAL

Las empresas en general y las PYMES requieren financiamiento en ambos aspectos y dada su menor importancia relativa en la economía deben considerar y a su vez ser consideradas por el sistema financiero bajo parámetros específicos, definiendo fortalezas y debilidades mínimas y bajo que características financieras deben ser evaluadas.

⁶⁶ TOLENTINO, Arturo L. op. cit. pp.1

⁶⁷ TOLENTINO, Arturo L. op. cit. pp. 4

Cuadro 4 - 6
Participación de las compañías por grupos de concentración al 2003

CUENTA	MIL CIAS	RESTO CIAS
ACTIVO	78,24%	21,76%
PASIVO	74,44%	25,56%
PATRIMONIO	84,46%	15,54%
INGRESOSO OPERACIONALES	72,42%	27,58%
INGRESOSO NO OPERACIONALES	69,95%	30,05%
RESULTADOS	75,97%	24,03%
UTILIDAD DEL EJERCICIO (PERDIDA)	98,15%	1,85%

Fuente: <http://www.supercias.gov.ec/societario/estadísticas>

Si se observa el Cuadro 4 -1 adjunto, de acuerdo a la estructura financiera presentada en el Ecuador en general existe una altísima concentración empresarial, las 1000 empresas principales equivalentes al 3% del total de empresas existentes⁶⁸ registran en las principales cuentas una concentración del 79,09% para el año 2003; destacando la concentración en el Activo con un 78,24%, Pasivo con un 74,44%, Ventas del 72,42% y de Utilidad del 98,15%.

Por lo tanto el resto de empresas considerando las variables financieras analizadas, tienen un nivel de participación muy débil, y lo que es más grave tienen acceso al crédito en montos y plazos marginales, por la incapacidad del sistema financiero de entender la importancia de estas empresas, donde ciertamente el nivel de activos y de garantías es modesto a la hora de concretar los créditos solicitados.

En otras palabras lo que se está argumentando es que en el país deben existir políticas crediticias reales que estimulen la inversión productiva. Es decir que el sistema financiero canalice recursos financieros, en montos y plazos para que las empresas que se instalen se sientan respaldadas en sus esfuerzos y cuyos costos no sean un limitante en su crecimiento.

En ese sentido, las empresas necesitan financiamiento y no créditos. Es decir, recursos que por plazos y costos se conviertan en herramientas vitales para la producción y la expansión de las mismas. Si los créditos son de muy corto plazo y los intereses demasiado costosos, las empresas se sentirán desprotegidas a la hora de recurrir al sistema financiero para solicitar y disponer de recursos económicos.

De acuerdo al Cuadro 4 – 2 en el que se analiza el comportamiento del crédito por monto y número de deudores durante el período 2002 - 2005, se puede inferir que el volumen de créditos ha aumentado significativamente sobre todo en aquellos montos de menor valor, lo cual es un indicador importante de que las pequeñas empresas tienen accesos al sistema financiero, a pesar de las restricciones y lamentos evidentes desde las propias Cámaras de la Pequeña Industria.

⁶⁸ Superintendencia de Compañías, www.supercias.gov.ec

El número total de clientes entre el año 2002 y el año 2005 ha pasado de 36.143 a 154.219 mostrando un incremento del 327%, este crecimiento ha sido explicado principalmente por operaciones otorgadas hasta los \$ 5.000,00 que abarcan un 96% del total de clientes hasta el primer trimestre de 2005.

Sin embargo de acuerdo a las cifras expuestas, se debe enfatizar una vez más que si estos recursos no son canalizados en plazos y costos, el crédito como tal no se convierte en una herramienta que facilite la reactivación productiva, sobre de aquellos sectores que por su propia estructura productiva y económica tienen limitaciones para acceder al sistema financiero nacional.

Los bancos normalmente manejan criterios técnicos para calificar a las empresas como sujetas de crédito, pero lo que aquí se está planteando, es que el Estado debe promover legal y financieramente verdaderas políticas crediticias por donde deben canalizarse los recursos, caso Feirep y la propuesta que se está discutiendo actualmente en el Congreso Nacional de que los bancos del total de depósitos el 75% se destine por concepto de crédito al aparato productivo nacional. Una mala experiencia y una pregunta de rigor: ¿Qué papel juega la Corporación Financiera Nacional?.

Cuadro 4 - 7

Evolución de los créditos para la microempresa por montos, número de deudores y años

Monto	1.000,00	1000-5000	5001-20000	20001 - 50000	50001 - 100000	mas de 100000	TOTAL
	No. Deudores	No. Deudores	No. Deudores	No. Deudores	No. Deudores	No. Deudores	No. Deudores
AÑO 2002	24693	10477	889	72	6	6	36.143,00
AÑO 2003	37962	27332	2.424	136	19	6	67.879,00
AÑO 2004	75111	55888	5.681	132	15	6	136.833,00
AÑO 2005 *	87576	60075	6.432	118	14	4	154.219,00

* a marzo de 2005

Fuente: <http://www.supercias.gov.ec/societario/estadísticas>

IV.6.3 CRITERIOS PARA LA ACEPTACION DE RIESGOS

La necesidad de plantear una opción de financiamiento que fomente la reactivación productiva debe buscar como objetivo principal la " institucionalidad " necesaria para reactivar el aparato productivo. Sin embargo la evolución reciente demuestra que las

empresas no han venido solicitando con fuerza un mayor financiamiento que les permita invertir en capacitación y tecnología.

El mayor otorgamiento de créditos estará en función directa del riesgo que la institución financiera desee asumir, este es un problema que se particulariza en las PYMES primero por las deficiencias ya indicadas y segundo por que son precisamente estas empresas las que requieren con mayor urgencia de financiamiento para mejoras en su productividad. A su vez el nivel de riesgo que se desee asumir dependerá de la situación de la empresa desde el punto de vista de su posicionamiento en el sector industrial, su ciclo de vida, su situación económica y financiera, etc.

El nivel de aceptación del banco en definitiva dependerá de la información sustentable que la empresa pueda presentar, no obstante el nivel de informalidad y desconocimiento existente en los empresarios de las PYMES puede complicar la entrega de esta información.

A lo largo de la presente investigación se ha mencionado constantemente sobre la necesidad de brindar un financiamiento acorde con la realidad, la necesidad y la capacidad de las empresas que permita la importación o emulación de tecnología, además de una mayor capacitación y entrenamiento que permita en un momento determinado absorber incrementos salariales que en su conjunto permitan un mayor poder adquisitivo y un mercado más expansivo.

En esa medida es importante definir cuales son los elementos básicos que deben influir en la concesión de los créditos y detallar cuales son los criterios de aceptación de riesgos que deben ser utilizados. Enfatizando una vez más que las PYMES son las empresas económicamente más vulnerables y de menor complejidad que las empresas más desarrolladas, elementos que deben ser analizados como herramientas de aplicación y de sustento en el mundo financiero real.

Se supone que al final de este argumento el efecto final debe ser obtener una mayor productividad, en vista de que se genera y expande una mayor cultura crediticia y un mayor entendimiento de la necesidad de formalizar todas las actividades crediticias y financieras.

PRIMER CRITERIO DE RIESGO:

LA CALIDAD DE LA GERENCIA

Al momento de realizar el análisis de los propietarios y/o de los administradores de la empresa, la evaluación debe establecer un concepto simultáneo entre capacidad e integridad, es decir esto implica la evaluación del riesgo de seriedad o moralidad del sujeto. Es interesante considerar este punto de vista por que el equilibrio en estos dos elementos debe ser observado como poseedor de una mayor importancia sobre las otras consideraciones como el nivel profesional o de experiencia en el manejo de sus funciones.

La capacidad debe ser entendida como la posibilidad real de que el prestatario cumpla con sus obligaciones, mientras que la integridad se refiere a la voluntad real de cumplir con sus

obligaciones; bajo estos dos elementos se pueden aceptar un concepto de integridad con falta de capacidad, pero no capacidad con falta de integridad.

Junto al razonamiento anterior, se debe considerar el nivel profesional y la experiencia que la gerencia posea en su actividad, esto permitirá determinar el estilo gerencial y evaluar sus aptitudes⁶⁹ dada la naturaleza del negocio; aquello brindará la pauta inicial sobre la necesidad de conocer el funcionamiento del mercado en el que se desenvuelve o pertenece la empresa. Esto se justifica por que una empresa ante todo depende de las decisiones que toman a diario sus principales personeros en función de las expectativas racionales, el nivel de riesgo que estén dispuestos a aceptar y el momento del entorno en que la unidad económica se encuentre.

Resumiendo, la capacidad de la gerencia⁷⁰ y/o de los propietarios para poder establecer los niveles de eficacia con los que la empresa pueda cumplir sus objetivos y posteriormente el pago del financiamiento solicitado que requiere para llevar a cabo su planificación; se puede evaluar en función de:

- 1.Experiencia
- 2.Gerencia Profesional
- 3.Cultura Organizacional y profundidad de la misma
- 4.Calidad del personal en puestos claves
- 5.Dedicación personal

SEGUNDO CRITERIO DE RIESGO:

LA CONSTITUCION DE GARANTIAS:

Las garantías constituyen normalmente la segunda fuente de pago de un crédito cuando existen o surgen dificultades con las fuentes originales de repago planteadas por el cliente. Además a criterio de cualquier institución financiera las garantías dependen de su factibilidad de constitución y aceptación por parte del banco y del cliente, su grado de aplicabilidad para el tipo de crédito, su existencia real, su valor real, su desgaste, caducidad o depreciación, la facilidad de realizar un nuevo avalúo, etc. Bajo estas consideraciones las garantías se pueden clasificar normalmente de la siguiente manera:

1. Al buen nombre o sobre firmas
2. Hipotecaria (inmuebles)
3. Prendaria (normalmente bienes muebles)
4. Fiducia sobre bienes inmuebles
5. Fiducia sobre inventarios, cartera, vehículos.
6. Leasing de vehículos
7. Auto-liquidables
8. Avals o fianzas

⁶⁹ Se estima que el estilo puede ser adecuado, inadecuado, consistente, inconsistente, riesgoso o a la medida.

⁷⁰ En el Anexo II se adjunta un " check list " que puede servir para la evaluación de la gerencia y los propietarios.

Para la estimación de la constitución de las garantías como adecuadas por la institución financiera se deben considerar las siguientes características: valoración, perfección, control y ejecución.

Valoración

Se refiere a mantener presente que se va a realizar una estimación real y precisa sobre el valor del terreno, la casa, el edificio, el apartamento, el carro, la cartera y su nivel de morosidad, sus inventarios, etc. Esto exige determinar el valor comercial o de mercado de la garantía contra el valor desde el punto de vista del banco, es por esto que normalmente las estimaciones de cobertura del cliente pueden ser distintas a las obtenidas por el banco, y con esto generarse faltantes de cobertura y la posterior negación de la operación.

Perfección

La perfección es entendida como el grado obtenido de perfección en la constitución de la garantía. Es decir la correcta elaboración de los trámites legales, la clara identificación de la misma, una buena administración en el caso de garantías que contemplan el manejo de cartera o de flujos, como por ejemplo arriendos.

Es decir que se debe mantener presente los costos que se incurren cuando se constituye una garantía que cumpla con los requisitos legales y de la institución financiera, así como los costos en que se podrían incurrir para llevar adelante la administración de la misma especialmente en lo que se refiera a manejo de flujos como se indicó anteriormente.

Ejecución

La ejecución se refiere a la facilidad de la ejecución de la garantía existente a favor del banco, un adecuado nivel de ejecución permitirá trámites y juicios más cortos.

Control

Finalmente el control se refiere a la facilidad de controlar el estado de la garantía existente a favor del banco, esto es particularmente necesario en:

- 1.vehículos
- 2.maquinaria
- 3.inventarios
- 4.cartera
- 5.y cualquier otro bien que sea sujeto de movilidad, desgaste, caducidad, etc.

TERCER CRITERIO DE ACEPTACION DE RIESGO:

ANALISIS DE INDUSTRIAS Y POSICION COMPETITIVA DE LA EMPRESA

El tercer criterio de aceptación es el que tiene que ver con el estudio de la industria o del mercado al que pertenece la empresa, en este sentido puede darse un riesgo inaceptable cuando la misma no está debidamente posicionada en el mercado y existen riesgos de desplazamiento e inclusive de sustitución dependiendo del grado competitivo de mercado y/ o el producto que genere por una alta dependencia de la industria a pesar de que la empresa cuenta con un sólido desempeño financiero y una buena administración. Este riesgo está asociado para empresas de mayor capacidad económica y que tengan una incidencia significativa en el mercado.

Las herramientas posiblemente utilizadas para poder estimar la posición competitiva y el análisis de las industrias son tres:

1. Modelo de Porter
2. Modelo BCG
3. El modelo de ciclo de vida de las industrias

Modelo de Porter:

Establece la existencia de 5 fuerzas que influyen sobre la permanencia de la empresa en el mercado, relacionando a la misma con su entorno y con las diferentes fuerzas que le afectan y no solamente de sus competidores directos; estas cinco fuerzas son:

- a)Rivalidad entre competidores
- b)Amenaza de nuevos entrantes, barrera in / out
- c)Amenaza de productos sustitutivos
- d)Poder de negociación de proveedores
- e)Poder de negociación de clientes

Se debe considerar que la intensidad de cada una de estas fuerzas varía de industria a industria, y su capacidad de permanencia va a depender de un conjunto de estrategias y toma de decisiones que adopte, y le permita mantener su liderazgo. Entre estas se encuentran el manejo de inversiones y/o costos, la diferenciación del producto (marcas conocidas) y nichos de especialización.

El liderazgo general de costos requiere una agresiva inversión en instalaciones de escala, reducciones de costos, permanente control de los procesos de producción, minimización y optimización de los insumos, inversiones en áreas de investigación y desarrollo, servicio post-venta, fuerza de ventas y publicidad, dependencia a proveedores y la necesidad de captar un mayor segmento de mercado. Esto permitirá a la empresa captar mayores márgenes de rendimiento, y soportar presiones de precios de la competencia, proveedores y productos sustitutos.

Con respecto a la diferenciación del producto se requiere la conformación de una marca de prestigio por tecnología, características distintivas, servicio y distribución. Esto deberá generar lealtad de marca, barreras a la entrada y, riesgos de productos sustitutos.

Finalmente el nicho o especialización está enfocado a captar un segmento particular del mercado, de una línea de productos, y/o de un mercado geográfico. Se basa en un equilibrio que debe existir entre el servicio y el producto en el que la empresa debe liderar con fuerza y poderío de mercado.

En cualquiera de estas estrategias se requiere de recursos económicos, y las empresas deben canalizar las mismas, con el financiamiento más óptimo que les permita concretar sus expectativas de crecimiento. Por ello es fundamental que las empresas y el sistema financiero se retroalimenten para lograr la mejor toma de decisiones en la estrategia asumida, en el un caso para optimizar la rentabilidad, y en el otro para minimizar los riesgos.

MODELO BCG(BOSTON CONSULTIN GROUP)

Figura 4-1

		PARTICIPACION DE MERCADO	
		ALTA	BAJA
POTENCIAL DE CRECIMIENTO	ALTO	ESTRELLA	INTERROGACIÓN
	BAJO	VACA LECHERA	PERRO

El modelo BCG se aplica en el análisis de conglomerados de empresas, o productos, segmentos o regiones geográficas, lo que busca conocer es si las causas y fuerzas de potencial de crecimiento y participación de mercado son verdaderas, profundas, manejables y defendibles.

Según lo anterior se estima como una " vaca lechera " aquella empresa principal del conglomerado que sustenta a las empresas ya consolidadas y de éxito aunque de menor tamaño " empresas estrella " y especialmente a las empresas nuevas " interrogantes " así como las empresas que dependen totalmente de la empresa principal " perros ". El gráfico intenta mostrar a las empresas dentro de su conglomerado, y por el grado de ubicación se define la participación que tienen las mismas en el mercado y el nivel y grado de crecimiento.

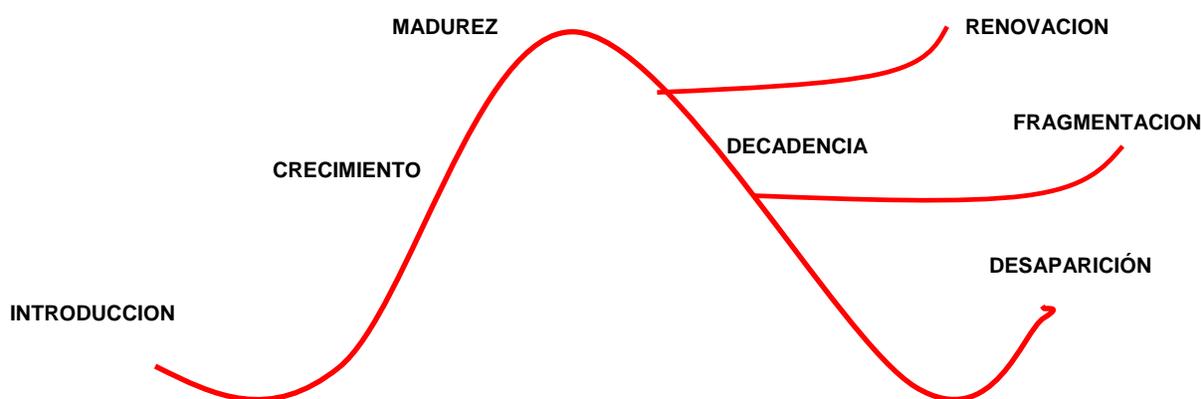
MODELO DE CICLO DE VIDA DE LAS INDUSTRIAS

El modelo de ciclo de vida de la industria permite identificar en que fase de la curva de rendimiento se halla la industria a la que pertenece la empresa, de esta manera en cada una

de las distintas fases se deben diferenciar cuales son los elementos que intervienen para otorgar el financiamiento solicitado. El ciclo de la curva explicará un menor nivel de riesgos conforme se avance en la misma hasta llegar a su máxima expansión, una vez iniciado el descenso existe la posibilidad de que den tres escenarios: en su orden renovación, fragmentación y desaparición.

Con esta reflexión final, se cierra el marco de probabilidades teóricas mínimas en las que se desenvuelven las empresas dependiendo de su capacidad productiva y económica, para que el sistema financiero con escenarios concretos viabilice con racionalidad la concesión de créditos. Debiendo, concluyentemente existir en el camino un conjunto de políticas, programas y acciones directas para que la interrelación de recursos financieros se canalice, y permitan el crecimiento y desarrollo de las empresas y del país. El crédito como esquema de desarrollo bien manejado y específicamente operado, es un instrumento vital en la actividad de las empresas, y por supuesto en la consecución de la productividad y competitividad de las mismas.

Figura 4-2



IV.7. LAS PYMES EN EL ECUADOR, PRINCIPALES REFLEXIONES DEL ÚLTIMO DIAGNÓSTICO REALIZADO POR EL MICIP.

A partir del diagnóstico presentado por el MICIP en Agosto de 2002 se estima que existían a esa fecha un total de 8.437 pequeñas y medianas empresas registradas en ese Ministerio, no obstante se indica también por parte del MICIP⁷¹ que de acuerdo con otras estimaciones el número se incrementaría a un total de 12.000 a 15.000 empresas. Al comparar estas cifras con el número total de empresas existentes estimado por la Superintendencia de Compañías al año 2003, las PYMES equivaldrían al 45% de las empresas existentes en la economía, esto sin considerar el crecimiento que debe haberse generado entre el año 2002 y 2003. Lo que se busca puntualizar en este anexo son los principales descubrimientos sobre la situación actual de las PYMES en términos sus características básicas, condiciones de los factores de la producción, situación competitiva, y factores de apoyo a la competitividad;

⁷¹ MICIP, DIAGNÓSTICO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, Quito, agosto de 2002, pp. 18

mostrando las principales conclusiones que el diagnóstico desarrollado por este Ministerio ha logrado obtener.⁷²

IV.7.1 Características Básicas

La institucionalidad para el fomento de la pequeña industria se habría generado en el año 1990 bajo el modelo de sustitución de importaciones, aunque sin “una visión clara y percepciones cambiantes de cómo orientar el aparato institucional de apoyo al sector”⁷³.

Cuadro 4-8

Organización Jurídica	
Compañías Limitadas	37,30%
Personas Naturales	35,20%
Obtención del RUC	97,00%
Generación de Empleo	
Alimentos	20,70%
Textil y confecciones	20,30%
Maquinaria y equipo	19,90%
Productos Químicos	13,30%
Empleados por unidad económica	19
% de empleados mujeres	33,00%
entre 1 y 10 empleados	29,20%
11 y 20 empleados	22,60%
21 y 50 empleados	10,40%
Mercado Objetivo*	
Local	44,00%
Regional	26,00%
Nacional	8,00%
Internacional	6,00%
Canal de venta	
Directa	39,00%
Intermediario	30,00%
Como proveedores de otros procesos	11,00%

Fuente: MICIP, Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Dirección de Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa

⁷² Vale la pena indicar que se consultó al MICIP sobre la posibilidad de obtener información más actualizada por diagnósticos realizados en años posteriores; a lo que se contestó por parte del Ministerio que esta investigación se realizó en convenio con la Universidad Central del Ecuador y que no se tenía definido cuando podría darse una actualización del mismo.

⁷³ MICIP, op. cit. Pp. 24

Posteriormente ha resaltado las reestructuraciones en el MICIP en 1992 estimadas como negativas por este Ministerio pues redujo la capacidad de acción e influencia del mismo en la definición de políticas económicas, la modernización y reestructura de las organizaciones relacionadas con el impulso a este sector como el Centro de Desarrollo Industrial (CENDES), la Comisión Ecuatoriana de Bienes de Capital (CEBCA), el Centro de Nacional de Promoción de la Pequeña Industria y Artesanía (CENAPIA), el Instituto Ecuatoriano de Normalización, etc.

Para 1994 – 1995 se suprimieron el CENDES, CEBCA y el CENAPIA fue reemplazado por la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología (FUNDACYT) y se creó el Consejo Nacional de Productividad y Competitividad aunque se estima que este último solo funcionó en el año 2001. Se estima también que en los últimos años el mayor objetivo ha sido el fomento de las exportaciones sin un marco específico para las PYMES, razón por la cual finalmente a partir del año 2000 se crea la Subsecretaría de Micro, Pequeña y Mediana Industria y Artesanía que es la encargada de promover al sector.

Con respecto a la información observada en el cuadro se debe detallar que:

- 1) La obtención del RUC (97%) indica que se ha cumplido con este requisito formalizando el cumplimiento de estas obligaciones.
- 2) Entre las principales razones que dificultan la exportación se destaca la capacidad insuficiente para atender grandes volúmenes, el desconocimiento de los requisitos nacionales e internacionales, los precios no competitivos, las limitaciones en la calidad y las trabas arancelarias y no arancelarias
- 3) Los compradores recurren más a las plantas industriales o a los centros de venta directa antes que a los proveedores.

IV.7.2 Condiciones de los factores de producción

La evaluación estos factores ha sido realizada según se indica para determinar en que medida se generan ventajas competitivas por la correcta combinación de los factores de producción⁷⁴ lo cual ha sido ya ampliamente analizado, explicado y evaluado para la economía nacional. En este sentido los factores que han sido considerados son recursos humanos, capacitación, tecnología, productos y procesos, etc.

A partir del cuadro en referencia se pueden obtener muchas consideraciones al respecto de la investigación realizada por el MICIP, no obstante destaca el hecho de observar que a criterio de este diagnóstico ha existido un importante proceso de profesionalización en este sector, lo que se ve minimizado por la baja capacitación existente, que es poco periódica y no es considerada como una prioridad.

⁷⁴ Esta metodología empataría con la definición de la PTF tomada del BCE

Cuadro 4-8

Condiciones de los factores de producción

Recursos Humanos		Tecnología		Capacidad Utilizada		
		Accionamiento Manual	29,10%	Potencial de producción utilizado	62%	
Ocupación por tipo de actividad		Semiautomático	43,60%	Papel e imprenta (mas alto)	72%	
Producción	67%	Automático	23,60%	Minerales no metálicos	53,5%	
Administración	14%	Computarizado	3,70%	Control de Costos		
Ventas	10%			Empresas sin contabilidad	39%	
Control de calidad y mantenimiento	9%	Tecnología por sectores y grado de automatización		Empresas con contabilidad por cuenta propia	87%	
		Sector	Grado de Aut.	Gestión de Inventarios		
Ocupación por nivel profesional		Muebles y Madera	Acc. Manual	44,60%	Por experiencia	28%
Profesional	15%	Minerales no metálicos	Acc. Manual	42,90%	Kárdex Manual	36%
Tecnólogos	6%	Cuero y calzado	Semiautomático	56,00%	Formas computarizadas	36%
Postgrado	1,3%	Alimentos	Semiautomático	47,50%	Gestión Ambiental	
Obreros Calificados	30%	Metalmecánica	Semiautomático	47,30%	Empresas con capacitación al respecto	24%
Obreros No Calificados	17%	Confecciones	Semiautomático	46,70%	Incidencia alta con respecto a la capacitación	40%
Bachilleres	31%	Imprenta	Automático	55,90%	Financiamiento de la capacitación con recursos propios	83%
		Químicos	Automático	32,10%		
Ocupación actividad y nivel profesional					Mercadeo	
Confecciones	11%	Antigüedad de la maquinaria		Empresas que estiman que conocen los gustos del consumidor	90%	
Madera	11%	10 años	43%	Empresas que realizan estudios de mercado	57%	
Químicos	20%	10 - 20 años	31%	Materia Prima		
		20 - 30 años	18%	Origen nacional	52%	
Capacitación		30 años y más	8,4%	Importada	48%	
Empresas que no han recibido capacitación	60%	Número de computadores por unidad económica		Organización Empresarial		
		0 computadores	36%	Empresas que han definido su misión	54%	
Empresas que capacitan en forma periódica	27,1%	1 computadores	35%	Empresas que han definido sus metas	72%	
Empresas que capacitan en forma esporádica	72,9%	2-3 computadores	20%	Innovación Tecnológica		
		más de 3 computadores	9%	Mejoramiento de productos	10%	
Fuentes de capacitación				Procesos	9%	
Gremios	24,8%	Productos y procesos		Desarrollo de nuevos productos	7%	
SECAP	25,2%	Producción bajo pedido	66%	Control de calidad	8%	
Empresas privadas especializadas	24,8%	Control de calidad por simple observación	57,4%	Efectividad de la innovación buscada		
				Alta	33%	
Efecto de la capacitación				Medio	41%	
Alto	45%			Bajo	14%	
Medio	39%			No efecto	12%	
Bajo	16%					

Fuente: MICIP, Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Dirección de Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa

Por otra parte no existe una mayor presencia en maquinaria y equipo de accionamiento automático o lo que es lo mismo aún se observa una importante presencia maquinaria con accionamiento manual lo que implicaría una importante presencia de formas de producción artesanales.

Los procesos de modernización son aún incipientes y se observan que tiene un importante recorrido en cuanto a sus horas de uso, también es incipiente la incorporación de la informática dentro los procesos de producción; lo que se manifiesta en que podría existir una sustancial mejora en las áreas administrativas, financieras y comerciales pero no en la misma medida se podría esperar que otros sectores enfocados a la parte técnica muestren mejoría.

Prueba de lo anterior constituye la mayor importancia de la forma de producción bajo pedido cuando lo deseable sería una generación continua, la explicación a criterio del MICIP y que concuerda con lo que se ha venido indicando es que las limitaciones en el mercado interno explicarían esta contradicción, así como que solamente el 62% del potencial de producción se encuentre utilizado.

Incluso puede ser de mucha más gravedad el hecho de observar que los sistemas de control y calidad descansan o estén concentradas en una sola persona, con procedimientos manuales, prevaleciendo por ejemplo la visualización antes que otros métodos mucho más científicos y sobre todo modernos, esto complica la mayor competitividad por la dificultad de obtener sistemas internacionales de calificación.

Se debe destacar que la contabilidad de costos se lleve por cuenta propia y que sea considerada como un asunto exclusivo de fabricación, sin estimar su aplicabilidad o pertinencia como se define en el diagnóstico en las fases de diseño, comercialización, servicios prestados, etc. Adicionalmente el hecho de observar el uso de un kardex manual que tenga la misma importancia relativa de formas computarizadas es otro indicativo de la no concepción adecuada sobre la utilidad de estas herramientas.

La menor importancia sobre la gestión ambiental, el desarrollo de estudios de mercado que impulsan la productividad en términos de eficacia, demuestran el desfase importante de las PYMES con respecto a la economía global.

En general las cifras proporcionadas muestran detalladamente la necesidad de implementar el concepto de productividad en las empresas, el estudio de cada uno de los indicadores muestra normalmente una situación desfavorable, razón por la cual se estima como paso inicial la capacitación que permita a las empresas entender la alta necesidad de buscar la innovación en procesos y en las formas de producción, la cual actualmente es del orden 41% estimando un nivel medio de efectividad.

IV.7.3 Situación Competitiva y Factores de Apoyo a la Competitividad

El estudio de la situación competitiva estima en una escala uno a cuatro cuales son los factores en los cuales una PYME basa sus ventajas competitivas, estos factores incluyen:

- La calidad del producto (eficiencia)
- La calidad del servicio (eficacia)
- Imagen
- Precio Relativo

Cuadro 4-9

Situación Competitiva y Factores de Apoyo a la Competitividad

Situación competitiva		Factores de apoyo a la competitividad	
Porcentaje de empresas que consideran atractivo al mercado		Capacitación de los Recursos Humanos	Política Tecnológica
Alto	25,30%	Porcentaje de personal contratado no capacitado adecuadamente	65% Insuficiente información tecnológica 64%
medio alto	27,20%	Incidencia baja de la capacitación	16% Falta de infraestructura tecnológica 60%
medio	21,70%	Ninguna incidencia de la capacitación	20% Políticas Esperadas
Bajo	25,90%	Oferta inadecuada de servicios de capacitación	56% Crédito 28%
Ventajas competitivas		Baja incidencia por oferta inadecuada de servicios de capacitación	44% Aranceles 14%
Factor 1	45,20%	Nula incidencia por oferta inadecuada de servicios de capacitación	22% Políticas macroeconómicas 12%
Factor 2	30,40%		Ley específica de apoyo a las PYMES 90%
Factor 3	11,30%	Reducido tamaño de mercado	
Factor 4	13,10%	Elevada afectación por tamaño reducido de mercado	46%
		Media afectación por tamaño reducido de mercado	35%
		Por competencia extranjera	39%
		Mediana incidencia por competencia extranjera	
		Ninguna incidencia por competencia extranjera	23%
		Financiamiento	
		Alto grado de dificultad para acceder a créditos	50%
		Menor grado de dificultad para acceder a créditos	24%
		Financiamiento por recursos propios	66%
		Financiamiento por crédito bancario	27%
		Financiamiento por otras fuentes (BNF, CFN, Proveedor, Corpei)	8%
		Tasas inadecuadas a criterio de las PYMES	61%
		Montos inadecuados a criterio de las PYMES	53%

Fuente: MICIP, Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Dirección de Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa, Quito agosto 2002

Esta es la razón por la cual al ser una auto evaluación, un 45,2% de las empresas se ubican en el primer factor que indica que su competitividad sí considera estos cuatro elementos; no obstante la información recopilada desde un punto de vista imparcial resta mucho sustento a este porcentaje. De la misma manera se observa que la percepción sobre lo reducido del

mercado se explica por la concentración antes que por la competencia extranjera, esto reforzaría la necesidad de buscar políticas que destruyan toda concentración negativa de mercado.

Con respecto a los factores que apoyen una mayor productividad destacan la solicitud de crear una ley específica para el sector así como la mayor apertura del crédito y dentro de este último destacan lo inadecuado de las políticas para el otorgamiento de créditos, las tasas inadecuadas y plazos no acorde con sus necesidades que eminentemente se refieren a inversión y capacitación.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. La economía ecuatoriana se dolariza en Enero de 2000 tratando de atenuar los shocks externos, por los problemas monetarios, cambiarios y fiscales internos. Es decir, busca a través de la sustitución de la moneda, estabilizar las variables macroeconómicas básicas. Para que el esquema funcione la economía ecuatoriana debe ser capaz de generar sus propias divisas, fundamentalmente vía exportaciones, por lo tanto las empresas deben modificar sus estructuras de producción y de costos; es decir deben apuntalar el incremento de la productividad.
2. El PIB entre 1994 y 2004 evidencia un crecimiento económico irregular con aceleraciones y desaceleraciones. A partir del 2000 la economía registra síntomas de recuperación, pero con desfases en el año 2002 y 2003, para crecer significativamente en el 2004, con la tasa de crecimiento más alta de los últimos cuarenta años. No obstante el PIB per cápita es absolutamente conservador con excepción del 2004, que crece por la mayor inversión generada en ese año para la construcción del OCP.
3. El sector manufacturero en el período de dolarización registra participaciones muy modestas en el PIB, y adicionalmente no crece como sector productivo. Participa en el período 1994 – 1998 con el 28.69% y del 2000 al 2004 con el 12.99%; y su tasa de variación en los mismos períodos son del 17% y 14.05%. Adicionalmente el sector agrícola es uno de los sectores más desprotegidos de la economía nacional; sus tasas de participación en el PIB y de crecimiento son demasiado pobres.
4. Con respecto a los logros del esquema de dolarización, el problema inflacionario - una de las argumentaciones para establecer el esquema de dolarización- ha venido decayendo paulatinamente, aunque con ciertos rezagos a lo largo del período dolarizado.
5. Hay una relativa estabilidad fiscal exigida por el propio proceso, y porque además hay un incremento de los impuestos particularmente no petroleros, el precio internacional del barril del petróleo juega un papel fundamental en los ingresos fiscales y en el propio funcionamiento de la economía nacional.
6. Sin embargo el esfuerzo fiscal observado no se lo aprovecha adecuadamente si se observa que existe una tendencia a crecer del gasto corriente sobre todo en el rubro de remuneraciones del sector público, lo cual es un mecanismo muy delicado en el sentido de que dichos aumentos deben estar compensados por otros parámetros de aporte y medición, y no por maniobras inclusive políticas.
7. Además la estabilidad fiscal sigue teniendo características estratégicas para la sostenibilidad del modelo, el manejo responsable de los ingresos públicos y la búsqueda de la reducción del tamaño del estado, permitirá transmitir confianza a la economía.

8. La tasa de desempleo y subempleo del país se mantiene en el esquema de dolarización, lo cual estaría diciendo que la economía, no ha sido capaz de absorber mano de obra sobre todo en sectores vitales para el crecimiento de la economía y, que por las estadísticas presentadas serían el desempleo y la producción los problemas más sentidos y visibles de su funcionamiento, esto es claramente evidente con el desplazamiento del sector formal por el informal (calidad de ocupación), lo cual afecta decisivamente la productividad de los factores en este caso del trabajo.
9. En el sector externo, existe un recurrente déficit comercial no petrolero entre el 2000 – 2004, aunque se observa una evolución positiva de la Balanza Comercial para el año 2004, por la incidencia de las exportaciones petroleras. Lamentablemente las exportaciones no petroleras registran un comportamiento muy discreto, mientras que las importaciones no petroleras han crecido significativamente, reflejando un comportamiento deficitario del mercado internacional y afectando uno de los pilares por los cuales se debe alimentar de divisas el proceso de dolarización. La volatilidad de los precios internacionales y muy poca incidencia de los productos industrializados no tradicionales en el total de exportaciones, lo cual estaría complementando con el principio y argumento de la conclusión anterior, pues se supone que estos productos para ser más competitivos deben tener mayor valor agregado.
10. El incremento creciente y sostenido de las importaciones de bienes de consumo estarían alentando el proceso que se conoce como el de la enfermedad holandesa. (exportaciones de petróleo por importaciones de bienes de consumo) en síntesis, el comportamiento creciente de las importaciones estaría afectando a la industria nacional, y frenando la actividad productiva interna y por supuesto el empleo también.
11. La evolución de los indicadores de competitividad –tanto internos como externos- expuestos en el trabajo confirman la dependencia de nuestra economía en productos primarios, el índice de entorno es volátil y demuestra que el comportamiento de las variables macroeconómicas no son estables sino cíclicas, afectadas tremendamente por el recurrente problema político. Adicionalmente el índice de costes empresariales que mide la variación de los costes de los insumos básicos, registra tendencias distintas antes y después de la dolarización. El índice de competitividad de crecimiento de acuerdo al Foro Económico Mundial, reflejan por la posición del país una estela de preocupación y desaliento.
12. El valor agregado y su crecimiento que se define como los incrementos de los volúmenes producidos solamente sin considerar la contribución de los precios relativos, durante el período 1966 – 1996; es inestable e irregular, tendiendo a la baja, por tendencia debió acentuarse negativamente hasta finales de los años noventa. Sus dos componentes indican por una parte que el factor capital de acuerdo a las cifras expuestas, no es un factor que con su participación aporte significativamente al valor agregado y, la acumulación de capital no es sostenida y creciente, más bien es irregular y en cierta medida decreciente. Por otra parte el

factor trabajo aporta en términos de productividad muy poco al valor agregado, observándose valores negativos durante el período analizado.

13. Por lo tanto la productividad total de los factores no es positiva. El aporte de los factores productivos no es sostenido y en consecuencia estaría afectando por costos, precios y tipos la competitividad de nuestros productos, lo cual neutraliza su crecimiento en sectores básicos que hemos venido analizando: manufacturero y agrícola. En este sentido es importante concluir que dado un poder de mercado las empresas compensan su nivel de productividad vía incremento de precios y/o retorno de capital. Siendo las empresas de mayor capacidad económica las que aplican estas políticas, en desmedro inclusive de las medianas y pequeñas que buscan alternativas de producción para mejorar la calidad de sus productos y, evitan el alza de precios.
14. En dolarización no se ha observado una mejoría en la competitividad de la economía nacional, incluso por el contrario ha dejado en evidencia la falta de competitividad existente en las empresas ecuatorianas; las cuales tanto durante la vigencia del esquema, como desde hace cuarenta años atrás, no han mostrado una mayor eficiencia en su manera de producir.
15. La necesidad de mejorar la competitividad de la economía nacional es de características urgentes, el nivel de conocimiento tecnológico y de capital es fijo en el corto plazo. En razón de esto debe ser el manejo del costo salarial lo que permita reactivar el aparato productivo, sin embargo para que este mecanismo funcione, se debe estimar el manejo de los salarios considerando a la productividad de las empresas; es decir se debe dejar de lado la práctica de fijar los sueldos y salarios por la vía legal o simplemente considerando la tasa de inflación, ya que debido a este manejo, los salarios en la economía ecuatoriana no han tenido efecto alguno sobre la productividad de las empresas.
16. El manejo de los salarios considerando la productividad en las empresas y, la creación de un marco regulatorio que facilite el proceso de evolución hacia mercados mas competitivos, permitirán en conjunto la reactivación de la demanda interna por los mayores salarios, sustentados, en la mayor rentabilidad de las empresas; esto a su vez alentará a incursionar en mayores inversiones tecnológicas y de capacitación por la existencia de mercados que sustenten estas inversiones.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

1. Se demuestra entonces que mayores salarios sustentados en mayor productividad es absolutamente positivo y efectivo, aquello genera mayor poder de compra y dinamiza la economía en su conjunto. El no considerar la productividad implica castigar el aumento de los salarios, y en consecuencia el crecimiento del país. De acuerdo a los estudios del Banco Central los salarios siempre están por debajo del nivel de productividad generado en la economía, a pesar de que los salarios, aparentemente, han recuperado ligeramente su poder de compra sobre todo en estos dos últimos años por la caída de la tasa de inflación, aunque con el riesgo de perderlo, por el aumento de los precios que realizan las empresas de mayor concentración de mercado para compensar la insuficiencia de productividad.
2. Se debe buscar un cambio con respecto a la discreta productividad media laboral y su crecimiento. Se observa lugares secundarios a nivel de América Latina, aquello es el resultado de las actividades productivas primarias que desarrolla, al igual que su productividad, y empleo. Existe una relación directa entre elaboración de productos primarios y concentración de empleo, lamentablemente nuestra mano de obra no es calificada.
3. Es por estas razones que la Política Económica debe ser estratégica, con aplicación directa, y con firmeza para incrementar la actividad productiva: programas industriales y agrícolas, incentivos a la inversión, excensiones tributarias, diagnósticos fiscales, marco legal efectivo, etc. Reflexiones, sobre ciertas políticas, programas e indicadores que permitan salir a la economía ecuatoriana de este relativo estancamiento, y enderezar su escenario económico a favor del aparato productivo es el único camino que permitiría generar riqueza y absorber empleo. De esta manera se podrá elaborar una agenda económica mínima, que articule políticas, condiciones y elementos de acción, con visión de conjunto, buscando organizar el país, sin desperdicio de recursos y de tiempo, lo cual debe estar acompañado de empresarios dispuestos a compartir los sacrificios y no a buscar sus propios intereses, no compensando sus ineficiencias castigando a la sociedad.
4. Otros programas como Producción más limpia deben ser aplicados por las empresas. Es una herramienta más para fomentar e incrementar la productividad y por supuesto la competitividad; debiendo ser promovido a nivel empresarial, es un programa que tiene el apoyo del Banco Mundial y, promocionado a nivel del país por el Centro de Producción más Limpia.
5. Los Recursos Humanos, educación y capacitación son las reflexiones de una política educativa amplia del Estado. Sin mano de obra capacitada, sin profesionales especializados, sin institutos de adiestramiento, sin cultura, una sociedad está muerta. Lamentablemente, en nuestro país, no hay políticas educativas definidas, la preparación, formación y capacitación del recurso humano –desde la escuela hasta el centro de educación superior- son frágiles y pobres. Las cifras expuestas en el trabajo así lo demuestran. Es por esto que la I +D es incipiente, casi no existe como política de Estado, su debilidad académica es manifiesta, y por lo tanto su

aplicación en la vida productiva nacional es irrelevante. Lamentablemente, no existe conciencia de aquello.

6. Las empresas se sostiene –finalmente- necesitan de financiamiento y no de crédito. Deben existir verdaderas políticas de crédito nacional. Apoyar a las pequeñas y medianas empresas, que por su estructura interna y capacidad económica requieren de créditos a largo plazo y costos financieros coherentes. Para esto se debe establecer escenarios de análisis empresarial y financiero, para que existan mecanismos que faciliten los créditos como instrumento de crecimiento y desarrollo, buscando la rentabilidad de las empresas y la minimización de los riesgos bancarios. En definitiva el crédito debe convertirse en un eje adicional de productividad y competitividad de las empresas y de la economía en su conjunto.
7. - ¿Qué se requiere? Un cambio de actitud. Un cambio de cultura.

- Competitividad es sinónimo de velocidad. Un país sino crece perece.
8. La pobreza, el desempleo, la migración, y la falta de oportunidades son los fenómenos más visibles de la economía ecuatoriana. ¿Cómo cambiarlos? Con otros paradigmas, y expectativas, con confianza y con otros intereses de comunidad, de solidaridad.
9. La dolarización es una camisa de fuerza, por lo tanto la urgencia de generar divisas, implica tener un sector productivo eficiente, y aquello será posible con políticas económicas certeras, y con prácticas productivas que mejoren y optimicen los factores de la producción. programas industriales específicos, con financiamiento, sin endeudamiento. La agenda económica con una acción política clara, con gente incorrupta y de imagen diferente. El país se despedaza. Como dice Stiglitz, la Política Económica debe ser enfocada de acuerdo a nuestras necesidades, incluido el TLC.
10. El crecimiento económico es una necesidad. Ecuador sin el petróleo, crece menos que la media de América Latina, los pronósticos para el 2005 son desalentadores. En este sentido el modelo de crecimiento de Solow debe ser pensado a futuro en el Ecuador. La productividad y la competitividad son indicadores de velocidad entre los países.

Cuenca, octubre de 2005

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- BAIN, David**, PRODUCTIVIDAD (LA SOLUCION A LOS PROBLEMAS DE LA EMPRESA), MacGraw Hill, México, 1993
- * **Banco Central del Ecuador**, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: BOLETIN DE COMPETITIVIDAD No. 10, Quito, Febrero de 2005
- * **Banco Central del Ecuador**, Agenda de Competitividad y Productividad, Apuntes de Economía: REACTIVACIÓN PRODUCTIVA, Quito, Noviembre de 2003
- * **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: DIAGNOSTICO Y SUGERENCIAS DE POLITICA ECONOMICA PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA ECUATORIANA, Quito, Julio de 2002
- * **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: DOLARIZACION EN LA ECONOMIA ECUATORIANA, Quito, 2000
- * **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL ECUADOR: EFECTOS MICROECONÓMICOS SOBRE LAS TASAS DE GANANCIA, LOS PRECIOS RELATIVOS Y LOS SALARIOS REALES Y DETERMINANTES MACROECONOMICOS DE SU EVOLUCION, Quito, Agosto de 2001
- * **Banco Central del Ecuador**, Dirección General de Estudios: MERCADO LABORAL ECUATORIANO Y PROPUESTAS DE POLÍTICA ECONÓMICA, Quito, noviembre de 2003
- * **Banco Central del Ecuador**, INFORMACION ESTADISTICA MENSUAL, Documentación desde 1994 hasta 2005
- * **Banco Central del Ecuador**, INFORME DEL DIRECTORIO AL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA Y AL HONORABLE CONGRESO NACIONAL, Quito, Primer Semestre del 2004
- * **BLANKE, Jennifer. PAUA, Fiona. SALA-I-MARTIN, Xavier**. THE GROWTH COMPETITIVE INDEX, World Economic Forum, Octubre 2003
- * **CENTRO ECUATORIANO DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA y OPTIMUS**, Curso **Internacional de Consultores en Producción más Limpia**, Cuenca 2004

- * **CEPAL**, ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS NACIONES, 2001.
- * Diario **EL COMERCIO**, Quito, Agosto 8 de 2005
- * **Foro Económico Mundial**, REPORTE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL, varios números.
- * **IVANCEVICH, Jhon M. y Otros**, GESTIÓN CALIDAD Y COMPETITIVIDAD, Editorial Mc. Graw / Hill, España, 1997
- * **LARRAIN, Felipe. y Otros.** ,MACROECONOMIA EN LA ECONOMÍA GLOBAL, Prentice Hall Hispanoamérica, Madrid, 200
- * **LUCIO, Pablo.** LA DOLARIZACION ¿ UN AMOR ETERNO?, Taurus, Quito, 2004
- * **MICIP y Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)**, COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DEL ECUADOR, Quito, Julio de 2004
- * **MICIP**, DIAGNOSTICO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, Quito, agosto de 2002
- * **PORTER E. Michael**, BUILDING THE MICROECONOMIC FOUNDATIONS OF PROSPERITY: FINDINGS FROM THE BUSINESS COMPETITIVENESS INDEX, World Economic Forum, Octubre de 2003
- * **PORTER, Michael**,6 HORAS CON MICHAEL PORTER, Documento de la Bolsa de Valores, Quito, 2001
- * **Revista EKOS**, No. 115, Noviembre de 2003
- * **Revista Gestión**, CON UN PIE EN LA HIPERINFLACION, Quito, Enero de 2000
- * **Revista Gestión**, ESQUEMA DE LA HISTORIA ECONÓMICA DEL ECUADOR EN EL SIGLO XX, 2da. PARTE, No. 68, Quito, febrero de 2000.
- * **SACHS Jeffrey D., LARRAÍN Felipe B.** MACROECONOMIA EN LA ECONOMIA GLOBAL. Prentice Hall Hispanoamericana, Primera Edición, México, 1994
- * **SELDON y Otro**, DICCIONARIO DE ECONOMIA, EDICIONES ORBIS S.A., España, 1983

STIGLITZ, Joseph. MACROECONOMIA, segunda edición, Ariel, Barcelona 2004, pp.
* 658

TOLENTINO, Arturo L., NEW CONCEPTS OF PRODUCTIVITY AND ITS
IMPROVEMENT, OIT, texto presentado en el Seminario de la Red Europea de
* Productividad, 13 - 14 de Mayo de 2004

* <http://minfinanzas.ec-gov.net/>

* <http://www.bce.fin.ec>

* <http://www.eclac.cl>

* <http://www.inec.gov.ec>

* <http://www.micip.gov.ec>

* <http://www.supercias.gov.ec>

* <http://www.superdeban.gov.ec>

ANEXOS

ANEXO I

LA CONCENTRACION DE MERCADO EN LA ECONOMIA NACIONAL

Como se ha indicado, en el país se debe partir del hecho de que en la economía nacional, existe una estructura estatal, intervencionista y con mercados poco desarrollados en sectores estratégicos como petróleo, electricidad, telefonía fija, seguridad social, servicios portuarios de aduanas y gas.

Para el sector privado de la economía existen diferentes estudios del Banco Central del Ecuador que en mayor o menor medida tratan de explicar el nivel de competencia de la economía. Al respecto, el BCE busca determinar la concentración estableciendo una concentración muy alta si las 4 principales empresas engloban más del 75% del total de ventas, alta entre el 50% y el 75% del total de las ventas, media entre el 25% y 50%, y finalmente competitiva si la concentración es de menos del 25%.

Esta clasificación de la concentración de mercado puede aún ser reforzada determinando el nivel de competencia entre las principales empresas; para esto, se incluye un estudio realizado por la revista Ekos⁷⁵ en la cual se introduce el cálculo del índice de Herfindal⁷⁶; por medio del cual se puede conocer el nivel de competencia entre las 4 primeras empresas de cada sector económico.

Sin embargo se debe indicar claramente que este ejercicio, tendrá utilidad en función de primero mantenerlo como una referencia preliminar o ilustrativa y segundo, que al existir un mayor nivel de participación de las cuatro primeras empresas con respecto al total de las empresas participantes del sector, el nivel de competencia estaría directamente en función de la participación en el mercado de esas cuatro empresas.

Los datos de concentración de mercado, según se observa en el cuadro en referencia indican que de los 27 sectores analizados el 74,07 % corresponden a sectores de muy alta concentración, el 22,22% corresponden a una alta concentración y solo 1 sector equivalente al 3,7%, se lo puede considerar como altamente competitivo; este último corresponde al sector de importadores y comercio al por mayor, categoría en que especialmente, debe existir un alta participación del sector informal.

Por otra parte, el promedio de la concentración de mercado existente en todas las ramas estudiadas a 2002, es del orden del 81,81%. Al compararlo con el promedio del 40,59% de la competencia existente, entre las cuatro principales compañías; muestra que los mercados en la economía ecuatoriana, serían de características monopolísticas (con excepción del comercio), tanto en el sector público como en el sector privado, concomitantemente, las

⁷⁵ Revista Ekos, **Ecuador, un país de monopolios**, No. 115, Noviembre de 2003, pp. 18 y siguientes.

⁷⁶ Constituye la suma del cuadrado de la participación de cada empresa respecto del total de ventas del sector, se asumen los datos como referencia, puesto que lo que se trata de resaltar es el nivel de concentración y nivel de competencia monopolística del mercado como una introducción a la necesidad de fomentar un mercado más competitivo.

empresas que no están dentro de las cuatro primeras de cada sector, estarían desenvolviéndose dentro un mercado que en promedio sería del 18,00%.

Adicionalmente, si bien los datos de este estudio no abarcan la totalidad de empresas de la economía, o bien no está incluyendo al sector informal, si permitiría observar que la relación de competencia existente dentro de las cuatro principales empresas no muestran por lo menos en la misma medida; el nivel de concentración existente con respecto al resto de empresas de la economía.

Por lo tanto sí existiría un mayor nivel de competencia entre las cuatro primeras empresas de los sectores analizados con respecto al nivel de concentración global, dejando con esto entrever, que dado lo reducido del mercado, las restantes empresas especialmente las de la pequeña y mediana industria requerirían incentivos o alguna regulación especial que favorezca la innovación de procesos de mejoramiento de su productividad.

Nivel de monopolización y concentración de mercado

Sector	1998 (%)	2002 (%)	IH (%)	Sector	1998 (%)	2002 (%)	IH (%)
Tabaco	100,00%	100,00%	91,97%	Jabones y productos de tocador	90,15%	89,68%	30,49%
Químicos derivados de petróleo – carbón	99,44%	99,03%	90,11%	Papel y cartón	63,43%	96,01%	30,11%
Bebidas no alcohólicas – gaseosas	72,49%	98,36%	89,72%	Alimentos balanceados	65,16%	82,88%	29,04%
Refinería de petróleo	100,00%	100,00%	86,91%	Alimentos diversos	50,81%	65,45%	21,69%
Llantas y cámaras	97,27%	95,81%	81,78%	Envases y cajas de papel cartón	79,67%	79,86%	20,60%
Bebidas malteadas y malta	99,99%	100,00%	61,67%	Minerales no metálicos	70,06%	76,53%	20,44%
Vidrios y sus productos	91,69%	89,88%	51,53%	Fabricación de productos de panadería	61,61%	68,11%	18,92%
Cemento, cal y yeso	99,77%	100,00%	50,38%	Destilación de bebidas alcohólicas	84,13%	74,29%	16,54%
Supermercados, pastelerías, confiterías	99,30%	99,03%	50,16%	Productos de molinería	70,68%	65,60%	14,89%
Vehículos automóviles	84,41%	91,55%	49,97%	Hierro y acero	66,48%	61,99%	12,13%
Refinerías de azúcar	100,00%	100,00%	44,44%	Farmacéuticos y medicamentos	34,92%	46,33%	7,86%
Abonos y plaguicidas	100,00%	96,34%	43,21%	Imprentas y editoriales	43,34%	39,12%	5,77%
Chocolate y confiterías	97,11%	96,07%	37,66%	Importadores, comercio al por mayor no clasificado en otra parte; exportadores	17,60%	18,07%	1,57%
Aceites y grasas vegetales y animales	73,46%	78,96%	36,30%				

Fuente: Revista Ekos
Elaborado por: El Autor⁷⁷

⁷⁷ Fuente: Revista EKOS, No. 115, Noviembre de 2003, pp.21. Datos a 1998 estimado por el BCE. 2002 y el índice de Herfindal para el mismo año recalculado por Ekos.

ANEXO II

UN CHECK LIST PARA LA EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE UNA EMPRESA

- Nombre y porcentaje de propiedad
- Capacidad empresarial, conocimiento del negocio, experiencia
- Honestidad e integridad
- Otras actividades de los principales dueños
- Situación patrimonial de los principales dueños, en el caso de las pequeñas empresas en que la solvencia patrimonial de los dueños es casi el único respaldo
- Negocios en los que hayan participado los dueños en el pasado
- Grado de entendimiento de los accionistas
- Grado de compromiso entre los accionistas
- Autonomía y administración con respecto a los dueños
- Fundador / Creador irremplazable
- Persistencia de criterios utilizados
- Velocidad de respuesta (alta en áreas operativas y baja en las estratégicas)
- Carencia de información de gestión (gasto-inversión)
- Debilidad Competitiva
- Toma de decisiones emocionales
- Conflictos familiares
- Sucesión
- Designación de cargos a dedo y no por méritos propios
- Nómina de ejecutivos, cargos, estudio, edad, experiencia en el negocio, seriedad, etc.

ANEXO III

ELEMENTOS DETERMINANTES DEL CICLO DE VIDA DE LA INDUSTRIA POR FASE DE SU EVOLUCION	
1. Introducción	2. Crecimiento
Establecimiento de una estrategia genérica	Estrategia genérica establecida
Altos requerimientos de inversión en ventas y activos	Significativa tasa de crecimiento, por encima del PIB
Alto grado de incertidumbre	Demanda excede la oferta con incierto potencial
Pocos competidores/volatilidad en la participación de mercado	Línea de productos creciente
Tecnología en desarrollo	Número y tipos de competidores es inestable
Posicionamiento en desarrollo	Volatilidad en la participación de mercado
Escasa línea de productos	Lealtad de cliente en desarrollo
Comportamiento volátil del consumidor	Poca sensibilidad al precio
Bajas barreras de entrada y salida del mercado	Bajas barreras de entrada y salida
Bajo apalancamiento	Altos requerimientos de inversiones para sostener el crecimiento
3. Madurez	Altos márgenes
Crecimiento igual o ligeramente superior al del PIB	Reducción de la incertidumbre
Sujeto a ciclos económicos	Alto apalancamiento
Tamaño y potencial de mercado bien conocido	No pago de dividendos y constantes inyecciones de capital
Equilibrio de oferta y demanda	4. Decadencia – fragmentación
Estable línea de productos	Industria crece por debajo o a la par del PIB
Identificación de nichos de mercado	Tecnología conocida y compartida
Número de competidores se estabiliza y se reduce	Capacidad instalada excede a la demanda
Poca volatilidad en la participación de mercado	Dominan las estrategias de nicho/especialización
Clara identificación del mercado	No existen economías de escala
Patrones claros de lealtad de consumidores	Política de bajo costo no es contemplada
Incrementos de las barreras de entrada	Participación de mercado está pulverizada en una amplia porción del mismo
Márgenes más bajos pero atractivos y estables	Lealtad de cliente es alta
Orientación y control de costos y eficiencia	Bajas barreras de salida
Balanceado apalancamiento	Pocos incentivos de entrada por bajos márgenes y altas barreras de entrada
Dividendos estables y no requerimientos de inyección de capital	Mayor apalancamiento para profundizar los nichos
5. Decadencia – Desaparición	Riesgos aceptables pues se puede determinar las necesidades de inversión
Industria es sobrepasada por cambios fundamentales en tecnología, moda, aspectos legales, políticos, ambientales.	6. Decadencia – fragmentación
Mercado es cedido a productos sustitutos	Requiere inversiones en I&D, diferenciación, gastos de mercadeo
Existe una liquidación ordenada de las inversiones	Fase similar a la de introducción pero de menor escala
	Riesgo mayor a las fases de Crecimiento y Madurez, pero menores a las de Introducción
	Nuevas participaciones de mercado son menores por competidores bien establecidos.

Elaboración: El Autor

