

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2009-2011**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON
MENCION EN ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

**CONCENTRACIÓN LABORAL EN EL SECTOR EXPORTADOR
ECUATORIANO NO PETROLERO**

CARLOS ALBERTO CALDERÓN CABRERA

FEBRERO 2014

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2009-2011**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON
MENCION EN ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

**CONCENTRACIÓN LABORAL EN EL SECTOR EXPORTADOR
ECUATORIANO NO PETROLERO**

CARLOS ALBERTO CALDERÓN CABRERA

**ASESOR DE TESIS: DR. ALFREDO SERRANO
LECTORES/AS: DRA. MARIA CRISTINA VALLEJO
DR. FERNANDO MARTIN**

FEBRERO 2014

DEDICATORIA

A mis padres. A mi hermano. A todas aquellas personas que estuvieron o están cerca
mío formando parte importante de mi vida.

A Daniela, por estos años compartidos.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco particularmente al Dr. Alfredo Serrano Mancilla por su orientación en el desarrollo de esta tesis. Sus consejos y guía han permitido realizar esta investigación.

A los invaluable maestros que pude conocer durante este periodo académico.

ÍNDICE

Contenido	Páginas
RESUMEN.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I.....	14
UN COMERCIO INTERNACIONALMENTE DESIGUAL.....	14
CAPÍTULO II.....	23
EL EMPLEO, UN FACTOR MAS COMPLEJO.....	23
CAPÍTULO III.....	34
MARCO METODOLÓGICO.....	34
Medidas de desigualdad y concentración.....	35
Curva de Lorenz.....	35
Curva de Concentración.....	36
Índice de Gini.....	37
Descripción de base de datos.....	37
CAPÍTULO IV.....	39
ANÁLISIS EMPÍRICO DEL SECTOR EXPORTADOR.....	39
Análisis de las exportaciones frente a la generación de empleo en el Ecuador.....	39
Concentración laboral en sectores exportadores no petroleros.....	49
Sector Manufactura.....	51
Sector Comercio.....	53
Sector Servicios.....	55
Otros Sectores.....	57
CAPÍTULO V.....	63
CONCLUSIONES.....	63

BIBLIOGRAFÍA.....	66
ANEXOS.....	70

RESUMEN

Teorías heterodoxas sobre las ventajas económicas derivadas del intercambio comercial internacional se enfocan en las desigualdades producidas por la estructura mundial del comercio que privilegia a países desarrollados frente a países en vías de desarrollo. Estas estructuras mundiales de intercambio determinan que existan asimetrías de mercado, como en la generación de empleo y distribución de la riqueza, según el grado de tecnificación que tengan los productos que se comercialicen, siendo las materias primas o productos de poco valor agregado los que menos beneficio ofrezcan al país que los comercializan. La geopolítica mundial con respecto al comercio determina que ciertas zonas periféricas estén predispuestas a estar en mayor desventaja frente a otras zonas céntricas que obtienen mayor beneficio del intercambio internacional.

Por otro lado, el empleo como factor productivo resulta ser más complejo en su análisis que en la simple confrontación clásica de oferta y demanda, pues está afectado por las desigualdades derivadas de los intereses empresariales. La estructura del mercado laboral, en donde el empleo muchas veces es analizado como un fin sin detenimiento de sus particularidades, permite que las desigualdades socio económicas derivadas de la interacción de este mercado no estén necesariamente en las características del trabajador sino en el sistema. Las empresas exportadoras no son ajenas a esta realidad y se ven influenciadas, tanto por las decisiones empresariales del sistema que buscan su maximización de utilidades por sobre los beneficios laborales que ofrecen, como por la estructura del comercio internacional que impide que los excedentes económicos que obtienen otros países se logren en países como el nuestro dedicado a la exportación de materias primas y bienes sin mayor valor agregado.

Los resultados directos de esta investigación permiten observar que en las empresas exportadoras no petroleras ecuatorianas la distribución de los ingresos que obtienen del intercambio comercial no corresponde en la misma proporción a la distribución de generación de empleo que provocan en la población. Este sector evidencia gran concentración de riqueza en pocas empresas las cuales no concentran en la misma proporción las remuneraciones a los trabajadores que ofrece el sector exportador no petrolero.

Estos resultados son relacionados en función de importantes premisas teóricas derivadas de los enfoques heterodoxos tanto del comercio internacional como del mercado laboral con la finalidad de promover criterios que deban ser tomados en cuenta para futuras investigaciones, siempre y cuando se disponga de información que aquello permita, pues el sector exportador no petrolero debe ser considerado como un importante sector de dinamización del empleo que pudiera ofrecer al país mayores beneficios económicos.

INTRODUCCIÓN

América Latina y el Caribe, según los datos de la CEPAL (2008), continúa siendo la región más desigual del mundo en la distribución del ingreso, entre otras variables. Sin embargo de esto, el porcentaje de características atribuibles a la persona que influyen en la desigualdad del ingreso no es el mismo que el orden con el que la desigualdad en el ingreso se produce en países latinos en América (Ferreira y Gignoux, 2008). Esto quiere decir que existen condiciones que no son atribuibles a factores como el género, la etnia, el nivel de educación de los padres, la ocupación del padre, o el lugar de nacimiento, que crean y fomentan la desigualdad salarial en la región.

Existen otros factores de carácter socio económico que también pueden explicar la desigualdad en los ingresos laborales, tales como el tamaño de la empresa, la rama de actividad económica o la naturaleza de la vinculación laboral. Inclusive la desigualdad producida por estos factores es mayor en ciertos casos a la producida por el nivel de educación de las personas, siendo por tanto motivo de análisis y ajuste los contextos políticos e institucionales sobre los cuales se crean directrices que buscan mejorar los niveles de desigualdad en el ingreso dentro de los países de América Latina. Otro componente sobre el cual se explica la desigualdad salarial bien puede estar en la demanda laboral, de donde se deduce que la oferta laboral presentada no llena las expectativas de la demanda evidenciando un problema estructural laboral. Existen evidencias en donde se observa que las grandes empresas han optado como estrategia competitiva la reducción de empleo incrementando así los salarios. Esta situación provoca dos efectos: que se amplíe la brecha salarial entre las grandes empresas y las micro empresas, y que la creación de empleo se halle en estas micro empresas aunque con desventajas remunerativas frente a los sectores de las grandes empresas (Ocampo, 2011).

La incapacidad aparente de la oferta laboral para llenar las expectativas de la demanda laboral se ha visto relacionada, en el caso de Ecuador¹, con la evidencia que indica el aumento de la desigualdad salarial existente entre los hogares encabezados por jefes de familia calificados en comparación a los no calificados, y su capacidad de

¹ Estudio de desigualdad salarial por deciles en la población del Ecuador a través del índice de Gini durante el periodo de 1990-2000

generar ingresos. Esta diferencia también se extiende a aquellos hogares en los que el jefe del hogar trabaja en el sector formal a aquellos en los que el jefe del hogar trabaja en el sector informal (León, 2001).

Como se sabe, el ingreso agregado de las familias está determinado por la cantidad y calidad del empleo ofrecido por los agentes económicos de un país, empleo que a su vez está influenciado también a través de dichos agentes por el intercambio comercial que tiene un país frente a otros.

Las teorías clásicas del comercio internacional promueven el beneficio económico encontrado por la especialización que debe hacer un país en la producción de los bienes sobre los cuales dispone una ventaja competitiva dado la dotación de factores o recursos que posee para producirlos. Estas teorías suponen que estos factores son fijos e inmóviles en un ámbito comercial mundial, e incluso, sin considerarse los costos de transporte que tienen las mercancías en el intercambio global.

Pero inclusive en estudios relativamente contemporáneos (Krueger, 1981) que buscan investigar las implicaciones producidas en los factores productivos de países en desarrollo a partir de una apertura comercial, se obvian las particularidades redistributivas inherentes en las estructuras comerciales internacionales que distan mucho de parecer las condiciones de mercado idealizadas por los países desarrollados.

La posibilidad que tiene un país de obtener rendimientos económicos e indicadores sociales positivos derivados de la expansión de sus exportaciones, dependen de múltiples factores particulares de cada economía y del contexto de las condiciones externas que se presenten. Se presta menos atención a los factores externos que determinan el funcionamiento del intercambio comercial, que a los factores internos sobre los cuales se centra la discusión política, discusión que termina en decisiones macroeconómicas sobre el papel del Estado y del mercado para lograr la promoción de las exportaciones que impulse un modelo exportador (Hopenhayn y Rojo, 1990).

El modelo exportador ecuatoriano ha sido tradicionalmente extractivista, pues se ha abocado a realizar principalmente un intercambio de bienes primarios, siendo el crudo de petróleo aquel que le ha proporcionado la principal fuente de ingresos. A este principal rubro se han sumado en menor proporción los ingresos derivados por la comercialización de bienes tradicionales y no tradicionales de exportación como: el banano, el cacao, el café, el atún, las flores, entre otros, los cuales, al igual que el crudo

de petróleo, son bienes primarios que no poseen un proceso industrializado que le agregue valor a su comercialización. Sin embargo de esto, son estos bienes exportables distintos al crudo del petróleo los que son efectuados en su mayoría por los agentes económicos privados de un país, y por tanto, forman parte importante de aquel sector privado que se encarga, entre otras funciones, de dinamizar la economía nacional por medio del pago de impuestos y creación de fuentes de empleo para la población. De allí la importancia de analizar al sector exportador no petrolero.

En este contexto, en donde por un lado se evidencia una distribución desigual de los ingresos recibidos por la población del Ecuador por características no solo atribuibles a la persona, y por otro lado, teniendo el país una estructura exportadora de productos primarios carentes de valor agregado que condicionan tentativamente los beneficios alcanzados en el intercambio comercial, ¿está el sector exportador no petrolero junto con sus empresas concentrando laboralmente la generación y remuneración del empleo, y por tanto fomentando la desigualdad de ingresos, por características atribuibles no al individuo sino a la estructura socio económica del intercambio comercial?. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa ¿cuáles serían las características que tendría esta estructura de intercambio comercial que estaría determinando la concentración laboral a partir de la generación y remuneración del empleo?. Aun más importante, y bajo el supuesto de que la acumulación de riquezas de las empresas debería traducirse en una mayor participación en la económica para la generación de plazas de trabajo y obtención de mejores niveles remunerativos, ¿existe una retribución equitativa en la generación y remuneración del empleo dentro de las empresas exportadoras no petroleras en función del nivel de ingresos que dichas empresas logran en el contexto del intercambio comercial?. ¿Es esta retribución de plazas laborales, en número y en nivel de salario, suficiente para el país?

Resulta importante realizar un análisis de los beneficios económicos derivados del intercambio comercial en función de la contribución que hacen las empresas exportadoras, en este caso las no petroleras, al mercado laboral como retribución por los recursos que ocupan de la sociedad y de la nación. Esta observación podría conducir a focalizar e identificar los sectores exportadores que más contribuyen a la generación de empleo en el país según el volumen que exportan, permitiendo una mejor redistribución

de las riquezas derivadas del intercambio comercial que permita mejorar los indicadores laborales sociales del Ecuador.

La presente investigación busca analizar comparativamente la concentración laboral dentro del sector exportador no petrolero ecuatoriano a partir de la generación de empleo y remuneración salarial. Como se indico anteriormente, es de interés el análisis de las exportaciones no petroleras puesto que, al ser el crudo de petróleo el principal bien primario de exportación del Ecuador y fuente principal de ingresos del país, se trata de excluir del análisis este rubro significativo para observar únicamente la generación de empleo a través de la exportación del resto de bienes y servicios de la nación pertenecientes principalmente al sector privado de la economía. Al ser la exportación del crudo de petróleo un ingreso directo para el Estado, este, a diferencia de la empresa privada, no regula necesariamente la demanda de trabajadores públicos en función del nivel de ventas obtenidas, situación que de ser considerada en cuenta sesgaría los resultados de la investigación. Se entiende además que, siendo la principal fuente directa de financiamiento del país, a más de los impuestos, los ingresos producidos por la comercialización internacional del crudo son introducidos al sistema económico a través del gasto público, inversión y gasto social efectuado por el Gobierno. Estos desembolsos de efectivo se efectúan independientemente de las fluctuaciones de cotización de mercado que este bien exportable pudiera tener. Por todas estas razones señaladas se sustenta su exclusión para este análisis.

Se trata de observar por tanto, el comportamiento de las empresas exportadoras pertenecientes al sector privado principalmente frente a la generación de empleo en el país. Este análisis es relacionado en función de las nuevas teorías de comercio internacional que explican de forma alternativa los comportamientos que tiene una economía como la del Ecuador frente a un intercambio internacional de comercio.

La presenta investigación aborda en el primer capítulo una revisión de algunas de las nuevas teorías al comercio internacional que son críticas de los modelos clásicos establecidos según los cuales un intercambio comercial sería beneficio sin importar las circunstancias. En el segundo capítulo se efectúa un análisis al enfoque neoclásico del empleo, derivando posteriormente en las teorías que analizan a este componente económico social de una forma más compleja y por tanto real dentro de una estructura de beneficios y conveniencias empresariales que impiden la aplicación de las teorías

clásicas sobre las cuales se dice que el empleo estaría en equilibrio cuando se confrontan la demanda y la oferta en un mercado de competencia perfecta. El tercer capítulo es una sección metodológica que aborda las herramientas de medición de desigualdad que se utilizarán para el análisis empírico del sector exportador. Además de esto, la sección describe la base de datos utilizada para este análisis. El cuarto capítulo se centra en un análisis empírico del sector exportador no petrolero, el cual está dividido en dos partes. La primera parte trata de observar la existencia de una correlación entre las exportaciones, petroleras y no petroleras, y la generación de empleo y subempleo en el país dentro de los años 2007 a 2011. La segunda parte investiga la existencia de concentración laboral en las empresas exportadoras no petroleras a través del análisis en la distribución de la cantidad de empleo generado y el pago de remuneraciones efectuadas según el nivel de ingresos obtenidos por dichas empresas en el intercambio comercial.

CAPÍTULO I

UN COMERCIO INTERNACIONALMENTE DESIGUAL

Las críticas a las teorías clásicas del comercio internacional fundamentan sus posturas teóricas principalmente en la innegable influencia que tienen, para el logro de los beneficios producidos por el intercambio comercial, la movilidad externa de los factores productivos de un país en función del posicionamiento exterior y la demanda que este posea internacionalmente.

Williams John (1945) basó sus dudas respecto a que si las premisas que rigen las teorías clásicas del comercio internacional realmente son útiles y válidas dentro del comercio mundial. Su cuestionamiento partió por analizar el desarrollo de los nuevos recursos y fuerzas productivas para explicar las condiciones por las que las naciones determinan los ingresos y precios de sus productos en el comercio internacional, y por tanto, las condiciones sobre las cuales obtienen bienestar producido del intercambio exterior. Observó que este análisis resultaría más conveniente que el que realizan los economista clásicos sobre las cantidades fijas de factores productivos conocidos. Se cuestionó sobre si el movimiento internacional de los factores productivos guarda en cuanto a precios comparativos, ingresos y posicionamiento de las naciones, igual o mayor importancia que el comercio de mercancías únicamente. Este movimiento internacional de factores como el capital y el humano tiende a ser relegado del análisis de los determinantes por los cuales una nación obtiene beneficios del comercio internacional dentro de la teoría clásica. Cuestionó además, si el costo del transporte y la movilidad de los factores económicos internacionalmente influyen uno sobre otro, como por sobre el mercado y la organización productiva, o por sobre los precios y el ingreso. Acaso, ¿esta movilidad y el costo de los factores pueden determinar las políticas internacionales, comerciales, financieras o de trabajo de una nación?

Ya desde los estudios empíricos de Cliffe L. Thomas (1888) se observó que países como: Inglaterra, Francia, Bélgica y Alemania, aparte de tener diferencias tradicionales, guardaban otras tantas atribuidas al producto de la nueva actividad económica del XIX en la que el comercio era un determinante principal. El observó que las diferencias entre los salarios agrícolas eran sustancialmente grandes alejándose

totalmente de cualquier convergencia hacia un salario igualitario como promulgaban las leyes del comercio internacional tradicional.

Taussig (1927) encuentra inaplicable las hipótesis de homogeneidad de grupos ocupacionales y la uniformidad de los salarios en grupos no competidores cuando hay condiciones sociales e industriales heterogéneas que provocan una amplia diversificación de salarios. Señala que en estos escenarios existe la incapacidad de realizar cualquier análisis ricardiano² al comercio internacional.

La doctrina clásica del comercio internacional, que mira en la especialización la razón de mayor beneficio para el intercambio mundial, impide por esta especialización la movilidad externa de los factores productivos. Incluso estas teorías clásicas, al no contemplar la movilidad externa de factores productivos, no permiten el reconocimiento de la existencia de condiciones diferentes para la movilidad de factores que poseen los países desarrollados frente a los países en vías de desarrollo. En estos últimos, la organización inferior de capital, las prácticas bancarias menos avanzadas, los deficientes medios de comunicación y la menor percepción de las oportunidades económicas, representan obstáculos mayores para la libre movilidad de los factores productivos que en los países desarrollados.

Estas condiciones descritas motivan el desarrollo de nuevas teorías económicas sobre las prácticas de intercambio mundial que se evidencian en los países en desarrollo principalmente. Estas teorías sostienen en su planteamiento en que no necesariamente el intercambio comercial favorece a los países o sectores que intervienen en ellos, puesto que el comportamiento estructural del intercambio comercial determina el beneficio alcanzado.

Una de estas teorías es la tesis de Arghieri Emmanuel (1972) sobre la existencia de un “intercambio desigual” en el comercio internacional. En contraste con las tesis de Ricardo, o las teorías de la proporción de los factores de Heckster-Ohlin³ referentes al

² Tesis de la ventaja comparativa al comercio internacional contenida en el libro *The Principles of Trade and Taxation* formulado por David Ricardo en donde se supone el no coste al transporte de mercancías y la inmovilidad del factor trabajo internacionalmente. Esta tesis promulgaba la idea de que una economía debía especializarse internacionalmente en aquello en lo que tuviera ventaja comparativa de tal forma que lo importante eran los costes relativos más que los costes absolutos.

³ Teoría al comercio internacional formulado por el economista sueco Bertil Ohlin en 1933 modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher formulado en 1919. Según esta teoría, un país debería especializarse no solo en aquellos productos sobre los cuales tiene ventaja comparativa, sino sobre aquellos sobre los cuales se disponga una dotación mayor de factor productivo. Según esto, un país

comportamiento y beneficios encontrados en el comercio exterior, la tesis de Arghieri sugiere que no sólo son las cantidades de los factores que posee un país los que determinan los valores de cambio de las mercancías, sino son las demandas recíprocas de intercambio las que determinan los precios, y por tanto, la remuneración de los factores; entre ellos el factor trabajo. Esta teoría por tanto no reconoce la tesis del valor trabajo como ley dominante para la fijación de precios de las mercancías en un contexto internacional. Promueve más bien el reconocer que, la división internacional del trabajo originaria del libre comercio, no siempre ofrece una misma ventaja para cada país por separado.

La remuneración salarial y la utilidad del capital son determinados por el mercado, existiendo un equilibrio si las mercancías se cambian en proporción a la duración del trabajo necesario para producirlas. El valor de cambio sería igual a la suma de los salarios de los trabajadores, más la ganancia sobre los medios de trabajo, más la ganancia sobre los salarios. Tómese en cuenta que la tasa de ganancia de equilibrio debería ser la misma en todas las ramas.

Al final, no son los precios relativos los que determinan las remuneraciones de los factores, sino las remuneraciones relativas de los factores lo que determinan los precios. En los límites del marginalismo, no es la oferta y la demanda, sino simplemente la demanda la que determina el precio, dado que se considera la verdadera elasticidad de la oferta no en las cantidades ya producidas sino en los costos de producción y reproducción. De allí la importancia de las demandas recíprocas para la determinación de los precios.

Esto quiere decir que, en un sistema de intercambio internacional, los precios de las mercancías y el pago por los factores productivos dependen de las demandas recíprocas de intercambio que un país tenga frente a otro. De allí la obtención de beneficios que se derivan del intercambio comercial. Esta situación determina desigualdades en la demanda y el precio fijado por el factor trabajo si el intercambio comercial resultante de la demanda recíproca es desventajosa para el país, lo que deriva en el incremento de una desigualdad laboral interna. Es decir, las implicaciones laborales de este enfoque crítico a la estructura de intercambio comercial está en que la

tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes.

retribución del factor trabajo sea distinto entre los sectores o regiones en función de las demandas reciprocas que determinen los precios de las mercancías.

Otra de las nuevas teoría al comercio internacional lo constituye los 'Sistemas Mundo' de Wallerstein (1979), teoría que resulta de un valorado planteamiento del cambio social existente en un mundo globalizado. En esta propuesta, se analiza la existencia de una serie de mecanismos que redistribuyen los recursos desde la 'periferia' al 'centro', siendo estos últimos entendidos como el mundo desarrollado, industrializado, democratizado, y la 'periferia' como el mundo subdesarrollado o también llamados 'países en vías de desarrollo'. Esta situación conlleva a condiciones desiguales de beneficio en la estructura del comercio internacional. Según esta teoría, los países periféricos son los exportadores de materias primas, y la parte pobre del mundo constituye el mercado mediante el cual el centro explota a esta periferia. Este planteamiento se opone a la teoría tradicional según la cual el comercio internacional es conveniente para el desarrollo económico en conjunto, pues dependerá de las relaciones que se hallen entre el centro y la periferia para que existan condiciones de intercambio beneficioso debido a la retribución de los factores productivos. De una forma esquemática este sistema mundo tiene la siguiente estructura:

- Centro (Países desarrollados)
- Semiperiferia (Países en vías de desarrollo)
- Periferia (Países subdesarrollados)

Los sistemas mundo, los cuales no son nuevos para su autor⁴, son identificados además en cuatro situaciones económicas temporales sucedidas en algunos países a lo largo de su historia, siendo estas:

- La existencia de ciclos cortos o de fluctuaciones de la economía.
- Posteriormente, el nacimiento de ciclos largos o tendencias más profundas y duraderas que representan el desarrollo económico y su posterior declive.
- El desarrollo hacia la contradicción o el nacimiento de un problema sin solución en el propio sistema, usualmente por la divergencia de los intereses a corto plazo frente a los de largo plazo⁵.

⁴ Wallerstein ubica este inicio de sistema mundo en la Europa Occidental del siglo XIX y lo define como un sistema propio de reglas, estructuras, normas y funcionamientos propios de su época.

- La resolución a la crisis o a la contradicción que tarde o temprano se produce cuando se dan una serie de circunstancias que rompen la estructura económica del sistema.

Estas situaciones o momentos económicos son derivados de la forma excluyente como se dan los intercambios comerciales entre los países según pertenezcan al 'centro' o la 'periferia' dentro de los sistemas mundo, lo que al final determinan las particularidades sobre las cuales se recrea la crisis que haría romper la estructura económica de un país en particular frente al sistema.

Actualmente, Wallrestein (2003) menciona que los sistemas mundo se enfrentan a tres desafíos. El primero es la desruralización, lo cual se entiende como la demanda creciente de trabajadores por laborar asalariadamente lo cual limita la accesibilidad a fuentes baratas de empleo. El segundo desafío son los crecientes costos de los recursos naturales por la ineficiente forma de distribuirlos globalmente. Y un tercer desafío es la democratización entendida como el proceso por el cual los pueblos actuales exigen cada vez mayores niveles de servicios sociales e igualdad de condiciones de oportunidades. Los costos derivados de esta exigencia se traducen en mayores contribuciones al Estado a través de impuestos lo que disminuye el margen de ganancia de los inversionistas.

Otra de las nuevas teorías del comercio internacional, la cual analiza el comportamiento estructural de decisiones políticas que recrean las desigualdades encontradas entre países dentro de un ámbito internacional de comercio, es la tesis denominada la 'economía política del atraso'. Esta tesis desarrollada por el economista Paul Baran (1964) profundiza en los factores y la estructura política que ha creado subdesarrollo en los países 'periféricos'. En una economía globalizada, el orden económico y político mantenido por la coalición de Gobiernos de las clases propietarias de factores productivos, las cuales se encuentra inevitablemente en oposición con todas las necesidades urgentes de los países subdesarrollados, han creado las condiciones políticas internacionales que no han permitido el mejoramiento económico en general de ciertos países y su población.

Estas condiciones políticas internacionales son evidenciadas en las directrices productivas y de intercambio con las que los países desarrollados obtienen ventaja de

⁵ Por ejemplo el problema de la caída del consumo derivado de la bajada de salarios que en principio aumenta el beneficio de las élites capitalistas a corto plazo, pero que a largo plazo esa disminución de salarios tiene un efecto negativo reduciendo la demanda para el producto y por tanto los beneficios.

los 'periféricos', por el comportamiento y concentración de los factores productivos que manejan frente a los primeros; todas ellas, decisiones políticas de intercambio que incrementan las desigualdades de un país a otro, o dentro del mismo. Dichas condiciones no permiten que exista un tejido social uniforme, ni fomentan la institucionalidad de los reguladores de mercado, impidiendo un desarrollo económico progresivo en sentido del comercio mundial. En este escenario, el único modo inmediato de asegurar el crecimiento económico y evitar el continuo empeoramiento de los niveles de vida⁶, es visto en el aumento firme del producto total, por lo menos, bastante grande como para equilibrar el crecimiento rápido de la población.

Una distribución desigual en su renta en la que un pequeño grupo de individuos obtengan rentas individuales elevadas y excedan de lo que es razonablemente necesario para un consumo corriente, crea una mayor desigualdad incrementando la concentración de variables económicas en un sector minúsculo de su población. Esta razón se haría extensiva a los actores comerciales que interviene en el mercado externo cuando, como consecuencia de ese intercambio, las grandes ganancias se lleven pocos individuos sin que esto signifique una contribución verdadera dentro de un país por el uso de los factores productivos o recursos naturales que utiliza.

Una de estas condiciones evidenciadas que suceden dentro de la estructura política comercial internacional es que, ante la existencia de una demanda limitada de bienes de inversiones dentro de un país, los requerimientos de maquinaria y equipos para el crecimiento de la industria tengan que ser importados, produciendo así un intercambio económico de bienes primarios o agrícolas a cambio de este tipo de bienes finales requeridos con valor agregado. Estos tipos de intercambio son extensivos incluso a aquellos bienes de consumo masivo suntuarios que son requeridos por estos países 'periféricos'.

Este comportamiento, el cual constituye un escenario de intercambio desigual, conlleva a transar bienes industriales tecnológicos con mayor valor agregado por bienes que no poseen esta característica, siendo los primeros los que poseen, por su grado de especificidad, un elevado precio que eleva la retribución pagada por el uso del factor trabajo. Este factor podría ser observado, pretendiendo comparar así un sector

⁶ Estos empeoramientos de los niveles de vida son muchas de las causas de problemas migratorios actuales que han constituido círculo de pobreza interna, y han movido el tablero de trabajo internacional.

económico de otro, mediante el nivel de remuneración salarial que ofrece, el cual podría incluso tener diferencias dentro de un mismo país según el grado de uso tecnológico que conlleva la producción de un determinado bien en un determinado sector.

En general, a estos 'países periféricos' dentro de la estructura política económica internacional, les es restringido otra forma para expandir su economía que mediante el comercio de materias primas, las cuales también necesitan de inversión en maquinaria que las extraiga. Incluso, y a pesar de ser un bien natural que poco valor agregado posee, su extracción también requiere de inversión destinada a la adquisición de tecnología que logre hacer más eficiente y eficaz su proceso productivo, aparte de necesitarse experticia en la colocación del producto dentro de una plaza comercial internacional competitiva en donde se comercialice. Estas dos situaciones necesarias para una mejor comercialización de este tipo de recursos están fuera del alcance de ciertos países en vías de desarrollo por las grandes inversiones que esto significa. Esta inaccesibilidad supone la incapacidad de producir a gran escala estas materias primas con lo cual hubiera sido posible la disminución de los costes marginales de producción a valores ínfimos. Esta situación cierra un círculo político económico internacional que ahonda aún más la precariedad y desigualdad de una región y se ve directamente reflejado en el empleo, entre otras variables.

La producción de materias primas representa un mercado de riesgo para los actores económicos internos de un país, pues las dificultades encontradas en la colocación del producto a nivel mundial, los canales de comercialización que este tipo de productos exige, y los volúmenes de producción requeridos para competir internacionalmente, reducen el atractivo que los inversionistas nacionales pudieran tener en estos sectores exportadores. Ante esto, son los inversionistas extranjeros los que muestran interés por este tipo de negocios, individuos cuya retribución al capital invertido muchas veces sale del país donde fue generado sin que ese dinero se transforme en recursos monetario que dinamicen la economía de una nación; una situación política que representa atraso económico para su población.

Este comportamiento presente en la estructura del intercambio internacional, el cual es creado a partir de condiciones políticas que recrean atraso económico, es desarrollado, entre otras formas, a partir de la escasez de fondos invertibles en una economía y la carencia de oportunidades de inversión. Estos dos aspectos similares

representan un mismo problema: la inexistencia de condiciones propicias en el ámbito del comercio internacional que permitan la expansión económica de un país.

La poca inversión existente, muchas veces tiene que recorrer un largo y riesgoso camino por terrenos desconocidos, de los cuales muy poco se conoce, y sobre los cuales se tiene poca experticia necesaria para mejorar las condiciones de la inversión. Esta condición perjudica a la empresa nacional inversora y limita su éxito y permanencia en el tiempo si no se posee los canales de comercialización necesarios para la continuidad de sus operaciones. Estas condiciones descritas son distintas en los países 'céntricos' los cuales gozan de los beneficios de una estructura sólida que permita mayores ganancias y mejores condiciones de competencia en el ámbito comercial internacional.

En general, estas teorías heterodoxas al comportamiento y beneficios derivados del comercio internacional muestran que la estructura actual global presenta condiciones desfavorables de intercambio pues internacionalmente son los países 'centros' los que usan a los 'periféricos' para obtener recursos naturales de bajo valor agregado que impide que el valor trabajo, entre otros, sea cotizado en cantidad y nivel remunerativo. Inclusive, la estructura permite que aquellos sectores exportadores con un mayor uso de factores tecnológicos tengan una mejor posición laboral en creación de plazas de empleo o nivel remunerativo que otros.

Algunos de los principales enfoques que hablan de la existencia de un comercio internacionalmente desigual basan sus formulaciones en que el movimiento internacional de los factores productivos, como el trabajo y el capital, determinan de mayor manera los precios comparativos, y por tanto los ingresos, así como el posicionamiento que una nación posee frente al resto. Esta movilidad de factores productivos estará mayormente restringida en países en desarrollo. También en el hecho de que son las demandas recíprocas de intercambio las que determinan los precios, y por tanto, la remuneración de los factores; entre ellos el factor trabajo. Esto hace que la división internacional del trabajo no siempre ofrece una misma ventaja para cada país por separado. Incluso dado que los países periféricos son los exportadores de materias primas, el beneficio del intercambio dependerá de las relaciones que se hallen entre el centro y la periferia debido a la retribución de los factores productivos. Al final, son las decisiones políticas internacionales de intercambio las que muchas veces incrementan las desigualdades de un país a otro, inclusive dentro del mismo, permitiendo que un

pequeño grupo de individuos obtenga rentas individuales elevadas más allá del promedio, creando así una mayor desigualdad de ingresos por la concentración de la variable empleo.

CAPÍTULO II

EL EMPLEO, UN FACTOR MÁS COMPLEJO

El empleo es estudiado a través de la economía laboral, rama de la economía especializada en el comportamiento de esta variable, entre otras. La economía laboral también estudia: el nivel de desempleo, el nivel de salarios, la productividad del trabajo, la calidad y estabilidad de los empleos, la desigualdad en ingresos, etc. Los distintos análisis que la economía laboral puede tener dependen del enfoque teórico para explicar el comportamiento de las variables laborales.

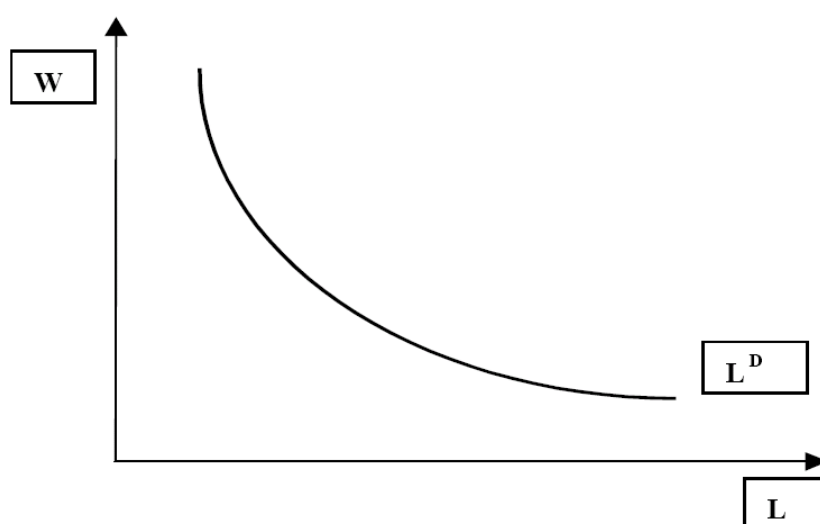
Previamente, el trabajo producido a partir del empleo es definido como aquella actividad humana que busca la creación de bienes y servicios encaminados a satisfacer las necesidades de la población, desarrollado a través de distintos contextos sociales, entre uno de ellos, el sistema asalariado de sociedades capitalistas. Para que se desarrolle se necesita la movilización de recursos naturales de capital, incluyendo aquellos de orden intelectual y tecnológico. Una clase de trabajo lo constituye el trabajo mercantil (empleo/trabajo remunerado) el cual busca la obtención de renta por la producción de mercancías o servicios para la venta, lo cual determina que se exija una retribución por esta acción, siendo de participación voluntaria dentro del mercado de interés particular. Este trabajo mercantil se puede efectuar de distintas formas. Si se trata de un empleo asalariado, el trabajador vende su capacidad de producir o trabajar por una remuneración o salario a una empresa que tenga los medios de producción. Se establece una relación laboral que se definirá según el tipo de empresa de la que dependa, pudiendo ser pública o privada. Por otro lado, será de empleo autónomo si el trabajador vende su capacidad de producir o trabajar al cliente final siendo este trabajador a su vez propietario de los medios de producción con los que genera su trabajo.

Los enfoques clásicos con respecto al empleo centran su análisis en el equilibrio que debe existir en el mercado con respecto al empleo, entendiéndose como tal a la confrontación de oferta y demanda, de cuya interacción saldrá un determinado precio y una determinada cantidad de empleo de un sector u otro. El precio en este caso será el salario, y la cantidad será el número de trabajadores empleados o la cantidad de horas trabajadas dentro del sector analizado. Este enfoque clásico de análisis parte del supuesto de la existencia de competencia perfecta sobre el cual el mercado tenderá a

equilibrar el salario y la cantidad. Este salario corresponderá a la productividad marginal del trabajo, y el nivel de empleo será aquel en el cual todos quienes deseen trabajar al salario vigente en el mercado lo hagan. En este enfoque, el aumento de la productividad ante condiciones fijas de capital y técnica de producción a corto plazo, únicamente será ante aumentos de la utilización del factor trabajo, siendo este aumento marginalmente decreciente pues cada trabajador añadido al proceso productivo contribuirá con un aumento inferior a su antecesor. Esta situación hace que la empresa para demandar el trabajo deba confrontar el salario de mercado o coste laboral con el valor del producto que obtendrá de añadir una unidad más de trabajo a su línea de producción, o valor de productividad marginal de trabajo. La maximización de su utilidad vendrá de encontrar un salario igual a la productividad marginal señalada.

La demanda de trabajo (LD), en este enfoque neoclásico, es mayor cuanto menor sea el salario (W) y viceversa, siendo esto una curva de demanda de trabajo con pendiente negativa (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1: Curva de demanda de trabajo⁷



A largo plazo, la empresa podrá hacer combinaciones convenientes de capital, técnica de producción y nivel de trabajo demandado. Existen variadas combinaciones de capital y trabajo que pueden alcanzar similares niveles de producción, pero la combinación

⁷ Enfoque neoclásico para graficar el comportamiento de la demanda de trabajo en un mercado de competencia perfecta.

escogida deberá ser aquella que maximiza los beneficios económicos de la producción. Esto significa que ante salarios altos, la técnica de producción deberá estar enfocada a la utilización intensiva de capital, mientras que ante salarios bajos la técnica de producción escogida será la utilización intensiva de trabajo.

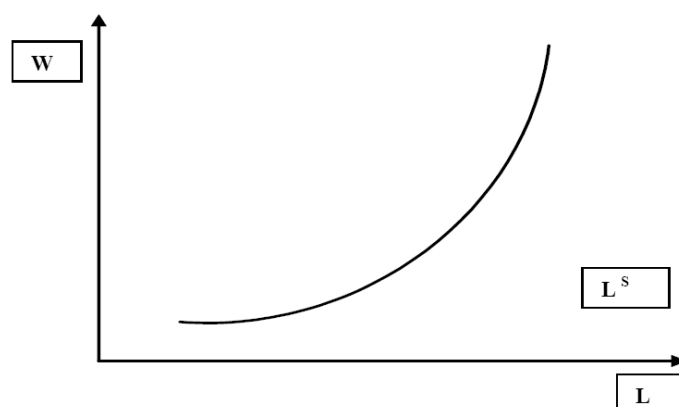
La demanda de trabajo estará supeditada a la demanda de productos, a la tecnología utilizada, con mayor o menor nivel de intensidad de trabajo, e incluso en su cantidad y calidad de especialización, así como en las estrategias de competitividad empresarial por si las empresas intentan reducir el *coste laboral unitario*⁸. También estará supeditada en la estructura empresarial, es decir, al tamaño y lugar que ocupa cada empresa en la jerarquía productiva y el grado de competencia existente, así como en las características de la gestión empresarial referentes a la flexibilidad laboral necesitada.

La oferta por otro lado, se centrará en la elección racional del trabajador para buscar el máximo de su bienestar económico posible. Este trabajo es ofertado según sean las preferencias del trabajador en función de la renta obtenida por trabajar, o la decisión de no hacerlo valorando para esto el coste de oportunidad que significa el ocio por el salario no percibido.

La oferta de trabajo (LS), en este enfoque neoclásico, resulta mayor cuando mayor sea la remuneración ofrecida (W), y lo contrario, menor será la oferta cuando menor este salario. Esto significa que la curva de oferta de trabajo será positiva. Un incremento del salario a partir de un cierto nivel puede resultar en una disminución de la oferta de trabajo de cada trabajador pues podría ganar la misma renta que está alcanzando trabajando menos, pero esta condición permite aumentar la oferta total de trabajo por los nuevos trabajadores que podrían incluirse a este mercado de trabajo. También puede darse el caso que si el trabajador pretende mantener su nivel de renta y carece de ingresos alternativos al salario, si este baja, la oferta de trabajo aumente.

⁸ CLU = coste laboral total / valor de la producción: coste laboral asociado a cada unidad de producto), que depende del nivel salarial pagado (ω) y de la productividad del trabajo (π)

Gráfico 2.2: Curva de oferta de trabajo⁹



En general, la teoría clásica y neoclásica del empleo centra su análisis en el intercambio de trabajo por un salario¹⁰, convirtiéndolo en un mercado de bienes transables. El comportamiento estará determinado por el análisis que se realiza a las condiciones ofrecidas y requeridas de la forma de costo beneficio para ambas partes. La búsqueda del equilibrio establece que en condiciones perfectas y de flexibilidad laboral y salarial exista igualdad en la oferta y demanda de trabajo al salario del mercado. En este enfoque, cualquier intromisión por cualquier medio institucional a este comportamiento, libre y auto determinado, se considera como una imperfección del modelo alejándolo de la situación ideal.

Esta revisión inicial al enfoque neoclásico laboral resulta necesaria pues el factor trabajo termina siendo más complejo que bajo los parámetros por los que se trata de modelar en este enfoque. Lastimosamente, la teoría neoclásica no considera muchas

⁹ Enfoque neoclásico para graficar el comportamiento de la oferta de trabajo en un mercado de competencia perfecta.

¹⁰ Otros enfoques al empleo lo constituyen la teoría marxista según la cual las relaciones de producción en el sistema capitalista están marcadas por la desigualdad entre las clases sociales frente a aquellas que son propietarias de los medios de producción. La determinación del salario resulta del conflicto distributivo entre trabajadores y dueños de los medios de producción. Se diferencia la fuerza de trabajo o capacidad transable que adquiere el dueño del capital, del trabajo efectivo o trabajo real incorporado al proceso productivo. El enfoque institucionalista es entendido como una amplia variedad de instituciones que determinan normas sociales para la regulación del comportamiento del trabajo con respecto a múltiples aspectos de funcionamiento. El comportamiento económico de trabajadores y empresas están influenciados por determinadas conductas y valores establecidas institucionalmente, cualquiera que estén sean. Así las instituciones y normas que pueden intervenir socialmente en el comportamiento laboral pueden encontrarse en el mercado propiamente, en la jerarquía empresarial determinada por su autoridad, en la organización gremial o colectiva determinado principalmente por los sindicatos, o en la intervención pública o estatal por medio de la legislación laboral vigente.

particularidades propias del mercado laboral sobre el cual ni las empresas y ni los trabajadores actúan según lo que se esperarían que actuaran, derrumbando así el enfoque funcional planteado. El mercado laboral tiene muchas más particularidades de interacción. Como se mencionó inicialmente, bien puede explicarse las desigualdades salariales evidenciadas a través de un análisis a la demanda laboral, sector al cual no termina de satisfacer la oferta laboral existente, efecto que denota un problema estructural laboral (Ocampo, 2011). La brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados se amplía constantemente transformándola en un punto de debate público obligatorio en el contexto actual. En las últimas dos décadas se acordaron explicaciones a la desigualdad en el ingreso y salario a través de la oferta laboral (Avalos, 2003).

En la práctica existen muchas más particularidades, desde la óptica de la demanda cuanto desde la oferta laboral, sobre las cuales el empleo debe ser analizado más que en su intercambio como un bien transable, más allá del objetivo principal que buscó el neoliberalismo¹¹ a través de los modelos económicos creados principalmente en las últimas tres décadas en donde el “objetivo central del pleno empleo fue sustituido por el de la lucha contra la inflación” (Recio, 2005: 98). Esta política económica defendió el principal punto el cual fue que una tasa natural de desempleo, que no acelere la inflación, crea más demanda sin que se genere inflación. Cabe recordar que el efecto inflacionario en estas políticas económicas es considerado como nocivo para la generación de inversión privada, cuyo desarrollo es el que al final permite el crecimiento económico necesario para lograr el pleno empleo. El objetivo principal perseguido fue luchar contra la inflación más que el de lograr las condiciones de pleno empleo para la población. Esto significa luchar contra el desempleo por medio de reformas estructurales al mercado laboral a través de una menor rigidez institucional laboral más que en la expansión de la demanda. Esta flexibilización significa la falta de políticas convenientes a la fijación de salarios mínimos, subsidios, o protección al empleo. Aún más interesante resulta que en estas políticas económicas desaparece de la discusión política pública el subempleo pues, a diferencia del consenso keynesiano que

¹¹ Término introducido a finales de 1930 por los liberales europeos para incentivar una nueva forma de liberalismo económico con baja intervención social y política por el Estado. Esta nueva forma de liberalismo consiste en cierta medida en la aplicación de los postulados de la escuela neoclásica en política económica.

mira a la actividad laboral mercantil como aquella que garantiza una renta suficiente y un desempeño laboral aceptable, el nuevo consenso neoliberal mira al empleo como cualquier actividad mercantil que genere ingresos, sin importar su condición de calidad (Recio, 2005).

Estas aplicaciones económicas conllevan a la anulación de la discusión y análisis público de la búsqueda de niveles salariales y condiciones de empleo adecuados, ya que la variable a considerar estadísticamente será el de hacer de la persona un ser empleado sin detenimiento de sus condiciones sobre las cuales está empleado¹². Este hecho también se evidencia en los modelos clásicos de comercio internacional en donde existe poco interés por el bienestar del individuo siempre que este genere ganancias en el discurso del comercio internacional de los grandes actores. Se hace necesario recordar la lúcida advertencia de Kalecki sobre la incompatibilidad a largo plazo del capitalismo y el pleno empleo (Recio, 2005).

Las aplicaciones económicas neoliberales, en su dimensionamiento político y económico, hacen prever la inexistencia de una convergencia laboral dentro del comercio internacional. Este hecho se produce pues en el plano exterior, aparte de existir un intercambio desigual que no mejora las condiciones de los trabajadores de los países en desarrollo frente a los ingresos de otras naciones desarrolladas, son las empresas oligopólicas y las grandes corporaciones empresariales las que han definido sus posiciones para promover políticas adaptadas a las conveniencias de sus intereses. En la esfera empresarial, especialmente en el de las grandes empresas, se produce un fenómeno de 'desplazamiento' de la organización productiva orientada a hacer más flexible y centralizado al 'núcleo empresarial' (países desarrollados), desplazando así riesgos y costes hacia las organizaciones periféricas (países en desarrollo). Este tipo de 'movimientos en el plano internacional' son posibles mediante complejos modelos organizativos que combinan, tanto el recurso creciente de formas atípicas de empleo (empleos a tiempo parcial, temporales, etc.), como una serie de subcontrataciones y servicios externalizados que convierten a cada gran empresa industrial, o de servicios, en el núcleo de una compleja y jerarquizada red empresarial. Sin duda las reformas institucionales, tanto en el plano laboral como en el de la liberalización comercial, han favorecido a este desarrollo (Recio, 2005).

¹² Condiciones que pueden observarse comparativamente entre otras como en la media salarial o la concentración laboral existente dentro del subsector de trabajo al que pertenece.

Sobre este tipo de políticas económicas, y haciendo una extensión a la segmentación de oportunidades creadas en un país a partir de diferentes capacidades dentro de un escenario comercial internacional, Castell (1996) conlleva a proponer igualmente la inexistencia de una convergencia internacional en términos de empleo, lo que resulta en una desigualdad salarial creciente dentro de la geometría extraordinariamente variable del tablero económico, convirtiéndolo en un sistema profundamente asimétrico¹³. Esta asimetría no resulta simplemente en la existencia de un centro, de una semiperiferia y de una periferia; ni siquiera como una oposición categórica entre el Norte y el Sur, sino en la existencia de varios centros y varias periferias, puesto que tanto norte como sur están tan diversificados internamente que resulta infructuoso categorizarlos. El nuevo paradigma competitivo empresarial, el cual está basado sobre todo en las capacidades tecnológicas, crea a su vez un doble efecto pues, a la vez que introduce la interdependencia de la tecnología en la nueva economía global, también refuerza la dependencia de ella para que exista la relación económica asimétrica descubierta.

Aún más, estas estructuras y sus distintas derivaciones o especificaciones, aunque no convergen en términos de empleo, si lo hacen en una transformación de las estructuras empresariales así como en los sistemas de relaciones laborales, los mismos que carecen de modelo único de respuesta. Estos están sujetos a los modelos organizativos de las características productivas de cada actividad en las que se incluyan, además de la tecnología, aspectos de influencia como son las características del producto, el tipo de demandantes, las regulaciones de mercados y productos, etc. (Recio, 2003). Estas características crean condiciones de desigualdad laboral en diversas formas de relación laboral (contratos temporales, empresas de trabajo temporal, falsos autónomos, etc.), las cuales están orientadas, según sea la circunstancia, a obtener una fuerza laboral variable que sea adherible o separable del proceso productivo, derivando en condiciones de derechos sociales disminuidos por la falta de equidad.

Las razones para que esta realidad se produzca son diversas, pudiendo destacarse entre ellas a las siguientes:

¹³ La asimetría en el ámbito laboral se trata de las diferencias en las condiciones de contratación y negociación que tienen los agentes individuales. En el ámbito macroeconómico estas asimetrías están expresadas en los niveles de productividad de los sectores que posee un país.

Primero, la conveniente transferencia del riesgo desde la empresa a los asalariados, puesto que, siendo el mundo un escenario de incertidumbre, el riesgo empresarial resulta aún más incierto y por tanto conveniente de transferencia. Esto significa que precarizando el empleo se busca transferir esta variabilidad de riesgo de mercado hacia los trabajadores, haciendo que parte o la totalidad de sus ingresos se conviertan en totalmente variables según sea la situación presentada. Esto resulta en una mayor desigualdad salarial y de empleo de un sector a otro, puesto que cada sector posee una 'situación' presentada, o particularidad específica.

“Si por ejemplo las fluctuaciones de la demanda se ajustan con una política de existencias, los costes de ajuste recaen sobre el empresario (ya que deberá mantener una parte de su capital inmovilizado en existencias y alquiler de espacio hasta que las ventas se reanimen). En cambio si el ajuste es vía empleo, en el supuesto que la producción pueda realizarse de forma automática, el coste del ajuste recae directamente sobre los asalariados, en forma de ingresos perdidos” (Recio, 2003: 8).

Segundo, la conveniente existencia de este tipo de contratos para crear condiciones perfectas del ahorro empresarial por medio de la precarización de las condiciones de trabajo en el uso indiscriminado de estos tipos de contratación, camuflados muchas veces dentro de una estructura empresarial conveniente, efecto que ahonda aun más la desigualdad en la distribución de la renta y el nivel de salarios. La existencia de estos tipos de contratación no solo permite poder disponer de la masa salarial según el desarrollo de la empresa, sino que también ofrece a la empresa tácticas de negociación que 'ahorran' recursos precarizando las condiciones del trabajador, en muchos casos ante la inexistencia de organizaciones sindicales o laborables que los resguarde de este tipo de regulaciones y condiciones laborales (Recio, 2003).

Este tipo de esquemas empresariales resultan en tendencias macroeconómicas que permiten a las regiones donde se encuentren los sectores más dinámicos crecer a un ritmo más acelerado que otros, repercutiendo en el nivel de salarios y fuerza laboral ofrecidos de entre un sector a otro. Al no asumir condiciones de resguardo laboral como en el nivel remunerativo mínimo y condiciones algunas ya señaladas, hacen que el crecimiento económico y la distribución del ingreso dentro del sistema económico internacional sean visto como un todo. Resulta más conveniente analizar el crecimiento

sectorial diferenciado de la producción interna bruta de un país en su oferta de bienes finales (Ramos, 2009).

Entonces, estas estructuras y su diferenciación sectorial interna entre un 'centro' y una 'periferia', harán por ejemplo que las actividades industriales se ubiquen cercanas a aquellos mercados que representen sus potenciales clientes, creando así empleos y actividades adicionales alrededor de estos sectores. Estas actividades a su vez representan una oportunidad para los productores de bienes de consumo finales quienes se ubicarán circularmente dentro de estos nuevos centros urbanos incrementando el tamaño de estos, disminuyendo la población rural y adicionalmente disminuyendo el valor de las actividades económicas primarias (Ramos, 2009).

Cabe mencionar que los re direccionamientos al desarrollo integral de una región, se deben a los cambios estructurales en distintas esferas de la población como la economía, la cultura, la sociedad, el uso de la tierra, el urbanismo, la institucionalidad de su órgano administrativo, siendo todos estos elementos que verdaderamente mejoraran las condiciones de vida de una población. Sin embargo, en países y regiones en vías de desarrollo, este cambio muchas veces debe comenzar desde el punto más importante, desde la estructura económica en lo referente a la creación de empleo y distribución del ingreso entre sus habitantes. Esta elección se hace conveniente puesto que cambios a las distintas esferas sociales anteriormente señaladas pueden demorar algunos años antes de evidenciar mejoras. Inclusive, estos cambios en algunos países en desarrollo serán restringidos muchas veces por direccionamientos políticos de los gobiernos de turno. Muchas de estas economías adolecen con la coexistencia de sectores modernos y atrasados, siendo estos últimos los sectores en donde se fomenta el desempleo y subempleo, haciendo de estos sectores incapaces de progresar por su propia cuenta. Al final, esto aumenta aún más su informalidad e incrementa el círculo continuo de miseria (Ramos, 2009).

Todo esto nos plantea que, dentro de un sistema mundial de generación de empleo (macro estructuras económicas y sociales), existen diversas heterogeneidades regionales que determinan como se desarrollan sectores sobre otros en el plano económico laboral. Actualmente, estas heterogeneidades son resultados, entre otros factores, de la presencia del 'progreso tecnológico', el cual afecta no solo la productividad física del trabajo sino también el posicionamiento global que tenga la

empresa o sector empresarial en el mercado internacional. Evidencia de esta condición bien puede encontrarse en la comparación de un sector empresarial que demande de mayor tecnología que otra. En este caso, la fuerza de trabajo percibirá mayores ingresos por el posicionamiento y liderazgo competitivo que tiene este sector por el uso de tecnología frente a otro sector, lo cual afecta a la productividad en términos físicos y económicos, disminuyendo así el nivel de ingresos de la fuerza laboral de este último. Al final, el progreso técnico es causante entre otros factores, de la estratificación laboral existente de un sector a otro, puesto que al incrementar su productividad marginal, también aumenta su concentración de capital generando un mayor y mejor empleo remunerado. Esta razón también implica que aquellos grupos o sectores cuyos ámbitos laborales carecen de esta condicionante técnica y tecnológica, no sean capaces de incrementar su producción económica, exponiendo a su población a niveles de pobreza, desempleo y subempleo (Ramos, 2009).

Otro factor que influye en la diversificación del empleo es la heterogeneidad social vista como el grado de calificación que posee la fuerza laboral, el cual no solo determina la posibilidad de obtener mejores niveles salariales, sino también impide el acceso o manejo de la tecnología. El uso de la tecnología permite mayores niveles de productividad que incremente las condiciones en la masa salarial en cantidad y calidad de los empleos generados (Ramos, 2009). Estos niveles de heterogeneidad social cognoscitivos permiten que dentro de las propias empresas existan también niveles de jerarquización y especialización de funciones, los cuales entre otros factores también fomentan la estratificación de ingresos que dibuja la distribución salarial de una región o de un sector frente a otra. La estructura ocupacional del empleo también se ve transformada por el incremento de actividades como la expansión de exportadoras, sobre todo en sitios urbanos, siendo los sectores manufactureros los principales actores sobre los cuales se fomentan el incremento de puestos de empleo dentro de este sector (Ramos, 2009).

El análisis del factor trabajo resulta más compleja que una simple confrontación de demanda y oferta en una competencia perfecta pues, en la esfera empresarial de las grandes empresas pueden existir un fenómeno de desplazamiento de la organización productiva para colocar el riesgo y costes hacia las organizaciones periféricas dentro de los países en desarrollo haciendo que el tipo de demanda de trabajo sea distinta al tipo

de demanda de la oferta según sea el sitio laboral ubicado. Esto resulta en su sistema asimétrico, el cual puede estar incluso internamente diversificado en varios centros o periferias dentro de un país, dado que precarizando el empleo se busca transferir el riesgo de mercado hacia los trabajadores, haciendo que parte o la totalidad de sus ingresos se conviertan en totalmente variables según sea la situación presentada. Esto deriva a su vez en el incremento de la desigualdad laboral en términos de remuneración de un sector a otro según sea el nivel de fluctuación de mercado que tenga la empresa fomentando la existencia de diversos tipos de contratación muchas veces nocivos a los intereses del trabajador.

El empleo por tanto, muchas veces se vuelve cualquier actividad mercantil por la que se genera ingresos sin importar los detenimientos y condiciones sobre los cuales la persona está empleada. Sin embargo de esto, estudio demuestran que la estructura ocupacional del empleo se ve transformada por la expansión de exportadoras, sobre todo en sitios urbanos, donde los sectores manufactureros son los actores principales sobre los cuales se fomentan el incremento de puestos de empleo dentro del sector social.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La investigación en la concentración del mercado laboral en las empresas exportadoras exige la utilización de herramientas de medición de desigualdad para el análisis empírico que llegue a mostrar el comportamiento del empleo en los sectores exportadores. La medición de desigualdad de una variable, a más de poder ser observada gráficamente en su distribución, también puede ser cuantificada mediante indicadores que demuestre el grado de desigualdad existente.

A partir Kolm (1969, 1976), Atkinson (1970) y Sen (1973) comienza el enfoque moderno de la medición de la desigualdad económica, enfoque que busca el análisis y discusión del bienestar social (económica del bienestar) evidenciado a partir de la distribución de las variables económicas y sociales. Este objetivo investigativo se hace mucho más importante en este enfoque que la simple cuantificación estadística en la distribución de alguna variable económica. La importancia y magnitud del análisis en este enfoque moderno, a pesar de tener dificultades conceptuales por las implicaciones sociales, éticas y filosóficas que tiene el bienestar a más de las económicas, permite que el discurso sobre la desigualdad a través del análisis del bienestar social sean premisas actuales más relevantes del desenvolvimiento social que la sumatoria de bienes cuantificables que obtiene una nación. (Salas, 1998).

Dentro de la metodología de la medición de la desigualdad se distinguen dos maneras de observarla: las medidas positivas, las cuales son medidas estadísticas para observar la 'variación relativa del ingreso' (varianza, coeficiente de variación, índice de Gini, curva de Lorenz); y las medidas normativas del bienestar social, las cuales se basan que para un ingreso total dado una mayor desigualdad corresponderá un menor bienestar social (Sen, 1973). Las medidas positivas guardan mayor enfoque objetivo dentro de su medición pues, a pesar de poder ser explicadas juntamente con razonamientos éticos y sociales, permiten observar la desigualdad de una forma cuantificable, que al final termina siendo conveniente para este análisis.

Esta sección presenta las medidas de desigualdad que se utilizarán como herramientas metodológicas para el análisis empírico que busque la observación en la distribución de la generación de empleo en empresas exportadoras no petroleras. Posteriormente se presenta la explicación metodológica que guarda el Censo Nacional

Económico 2010, base de datos utilizada para este análisis. Seguidamente se encuentra una descripción de la terminología del mercado laboral ecuatoriano así como, una explicación a las tasas de medición que este mercado utiliza.

Medidas de desigualdad y concentración

Curva de Lorenz

La Curva de Lorenz es la herramienta grafica más recurrida en la visualización de la desigualdad de una distribución, siendo el ingreso la variable más utilizada para este efecto pues permite una descripción y observación amplia de toda la población frente a esta variable, a diferencia de otras mediciones estadísticas de dispersión (Duclos, 2002).

La ventaja de esta grafica consiste en que se puede visualizar la distribución de una variable focal en función de la concentración de la misma variable en cada cuantil de su distribución. La visualización de esta acumulación por cada cuantil obedece a la siguiente función de distribución:

$$L_y(p) = \int_0^{F_y^{-1}(p)} \frac{yf_y(y)}{\mu_y} dy \quad 0 \leq p \leq 1$$

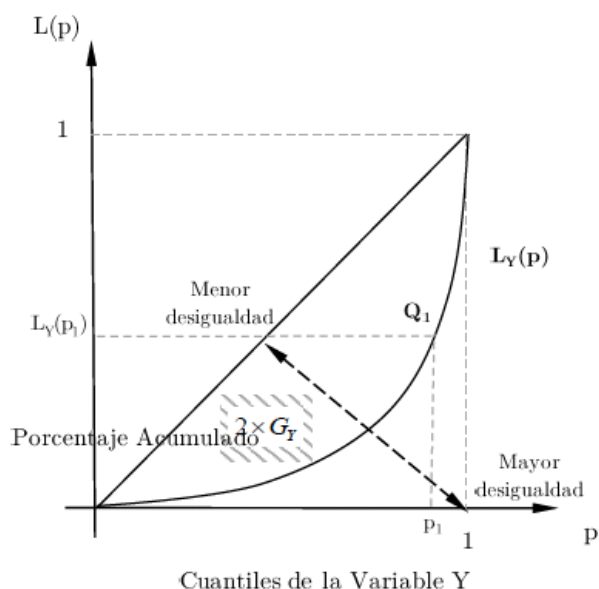
donde:

- $f_y(y)$ es la función de densidad de la variable Y , tal que $F_y(y) = \int_0^y f_y(z)dz$
- p es el porcentaje acumulado de la población, tal que $y \leq F_y^{-1}(p)$.
- μ_y es la media o esperanza de la variable Y .

La Curva de Lorenz es simple en su interpretación pues establece el porcentaje de acumulación que tiene la variable en un determinado porcentaje de la población. Esta herramienta generalmente es utilizada para la medición de la distribución del ingreso en una población.

Su interpretación se entenderá que para cualquier percentil p_1 de la variable Y se puede conocer qué porcentaje de la población en p_1 acumula el $L_Y(p)$ del total. De forma general se muestra su grafica de acumulación en la distribución de una variable.

Grafico 3.1: Curva de Lorenz



De esta grafica se desprende el hecho que cuando en una distribución de individuos uno solo de ellos posea el total de cantidad de una variable la Curva de Lorenz formara un angulo recto, lo que significa total desigualdad en la distribución de esta variable. Caso contrario, si la distribución en la acumulación de una variable se desarrolla a la par de la acumulación de la población observada en esta variable se entenderá como una situación de igualdad en su distribución.

Curva de Concentración

La Curva de Concentración es una generalización de la Curva de Lorenz pues lo que busca conocer es la concentración de una variable focal en función de otra variable de orden. Esta herramienta es utilizada cuando se necesita conocer el comportamiento en la distribución de una variable con respecto a otra variable que no sea la distribución de la misma variable. Esta curva traza el porcentaje acumulado de la variable Y para cada cuantil de la distribución.

$$C_y^x(p) = \int_0^{F_x^{-1}(p)} \frac{y f_y(y)}{\mu_y} dy \quad 0 \leq p \leq 1$$

donde:

- $f_y(y)$ es la función de densidad de la variable Y , tal que $F_y(y) = \int_0^y f_y(z) dz$
- p es el porcentaje acumulado de la población, tal que $x \leq F_x^{-1}(p)$.
- μ_y es la media o esperanza de la variable Y .

Índice de Gini

Índice sintético que se deriva de la distribución observada en la Curva de Lorenz. Calcula la diferencia entre el área resultante de la pendiente de 45° que significa una equitativa distribución de una variable contra el área que la función de distribución de esa variable dibuja. Mide el grado de desproporcionalidad que tiene la distribución de la variable Y mediante dos veces el área que se forma entre la Curva de Lorenz $L_y(p)$ y la recta de equidistribución:

$$G_y = 1 - 2 \int_0^1 L_y(p) dp \quad 0 \leq G_y \leq 1$$

Descripción de la base de datos

Se utilizó como referencia de datos al Censo Nacional Económico Ecuador 2010 efectuado en septiembre del 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC). Dicho censo económico contempló la investigación de 114 variables de cada uno de los negocios y actividades económicas en bienes y servicios en todas las ciudades con más de 2.000 habitantes, cabeceras cantonales, corredores viales y zonas de comercio especial. Los datos de estas variables fueron generados en base a los datos del negocio efectuados en el año 2009. La última vez que se efectuó investigación similar fue en 1980. Este censo económico incluyó en sus preguntas censales a las variables de interés de esta investigación. A su vez, este censo económico agrupó a las

empresas encuestadas, según el tipo de actividad principal¹⁴ que desarrollan, según los cuatro tipos que se mencionan a continuación:

- a.** Sector Manufactura: que abarca los grupos C de la clasificación de actividades CIIU 4.0, referentes a las industrias manufactures en carne, textiles, etc.
- b.** Sector Comercial: que abarca los grupos G de la clasificación de actividades CIIU 4.0, referentes al comercio al por mayor y menor.
- c.** Sector Servicios: que abarca los grupos: D, F, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R y S de la clasificación de actividades CIIU 4.0, referentes a los servicios de suministros eléctricos, de construcción, de transporte y almacenamiento, de alojamientos y alimentación, de información y comunicación, de actividades financieras, de intermediación inmobiliaria, de servicios profesionales diversos, de enseñanza, de administración pública, de entretenimiento y ocio, y de atención en servicios varios.
- d.** Otros Sectores (agricultura, minas, organización): que abarca los grupos: A, B y U de la clasificación de actividades CIIU 4.0, referentes a la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, y a la explotación de minas y canteras, así como, a las actividades de organización extraterritorial.

Siendo una investigación centrada en los sectores exportadores no petroleros, se exceptuó de esta investigación a la actividad económica denominada “extradición de petróleo crudo” con código de actividad según el CIIU 4.0 igual a “B0610”.

¹⁴ Esta agrupación de actividades se produjo en base a la Clasificación Internacional de Actividades CIIU 4.0

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS EMPÍRICO DEL SECTOR EXPORTADOR

Análisis de la exportaciones frente a la generación de empleo en el Ecuador

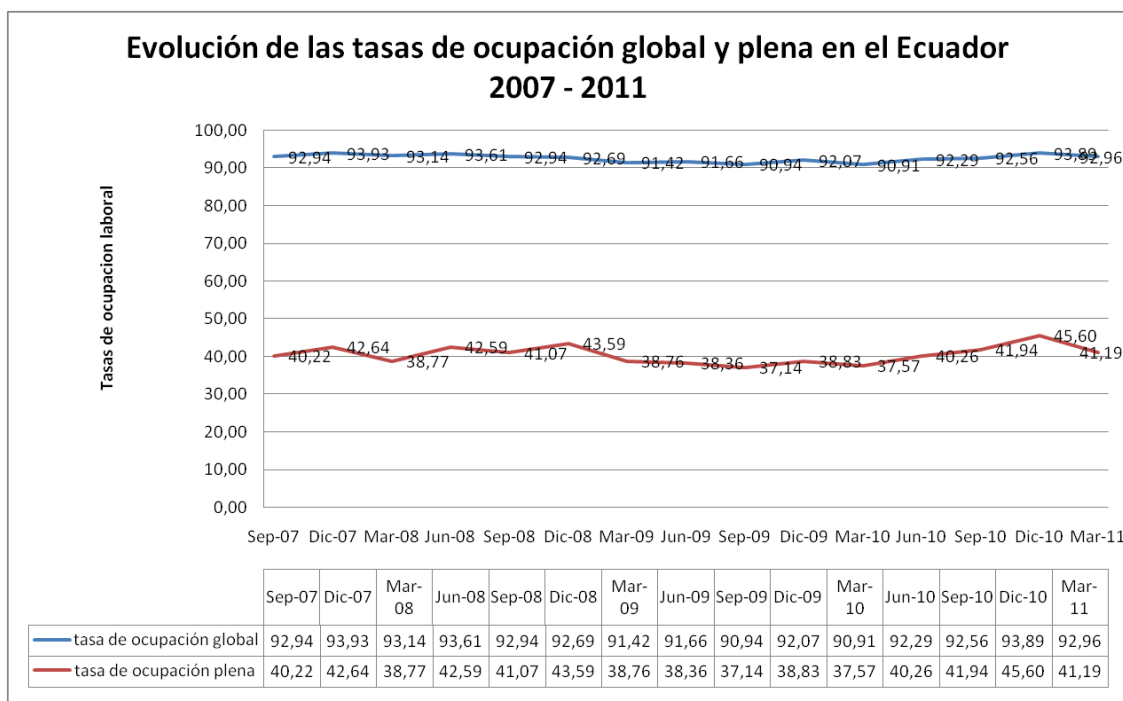
Esta sección busca aproximar ligeramente una observación a la relación evolutiva entre las tasas de exportación, petroleras y no petroleras, y las tasas de generación de empleo que el país a tenido a lo largo de los primeros cuatro años del actual gobierno (2007 – 2011). A pesar de que el presente trabajo basa su interés en el sector no petrolero, se considera importante la inclusión en este apartado de las tasas de exportación petroleras pues lo que se busca es observar la existencia acaso de relación alguna entre la generación de empleo y la evolución del sector exportador como generador de trabajo. Ante este afán, es importante la inclusión de las tasas de exportación petroleras pues se trata del principal rubro de exportación del país. Cabe señalar que la clasificación laboral propuesta en este apartado para su análisis es explicado en el anexo 1.1 del presente documento. Se debe decir además que las tasas aquí ocupadas en este apartado, siendo estas las tasas de ocupación y subocupación existentes en el país a lo largo del periodo propuesto de análisis, no pueden ser comparadas en su forma de cálculo con las variables de análisis propuesta en el apartado siguiente (ocupados y remunerados), pues el concepto sobre el cual están formulados es distinto. Sin embargo de esto, y ante la carencia de información que permita unificarles en su medición y análisis, se considera importante esta primera aproximación pues resulta en un enfoque distinto y útil en el análisis del sector exportador como dínamo de la economía laboral del país. Este apartado se desarrolla mediante la observación por separado de las exportaciones con distintas formas de clasificarlos, y por otro lado las tasas laborales de ocupación y subocupación también con formas distintas de clasificarlos. El periodo determinado de análisis es escogido pues en medio de este se efectuó el Censo Nacional Económico Ecuador 2010 realizado por el INEC, censo del cual se obtienen los datos para efectuar el análisis de concentración laboral en las empresas exportadoras no petroleras.

La relación comparativa es analizada según la evolución observada en el Ecuador de los distintos tipos de clasificación de ocupación laboral frente al nivel de exportaciones que muestra el sector exportador. El análisis comparativo se efectúa de

forma trimestral para mostrar de mejor manera la evolución que estas dos ramas han tenido desde comienzos del año 2007¹⁵.

El siguiente cuadro (Gráfico 4.1) muestra la evolución en las tasas de ocupación global y plena que ha tenido el Ecuador desde junio del 2007¹⁶ hasta el segundo trimestre del 2011.

Gráfico 4.1: Tasas de ocupación global y ocupación plena



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Comparación evolutiva de las tasas de ocupación global y las tasas de ocupación plena. Los ocupados plenos es la parte de la PEA que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo teniendo ingresos

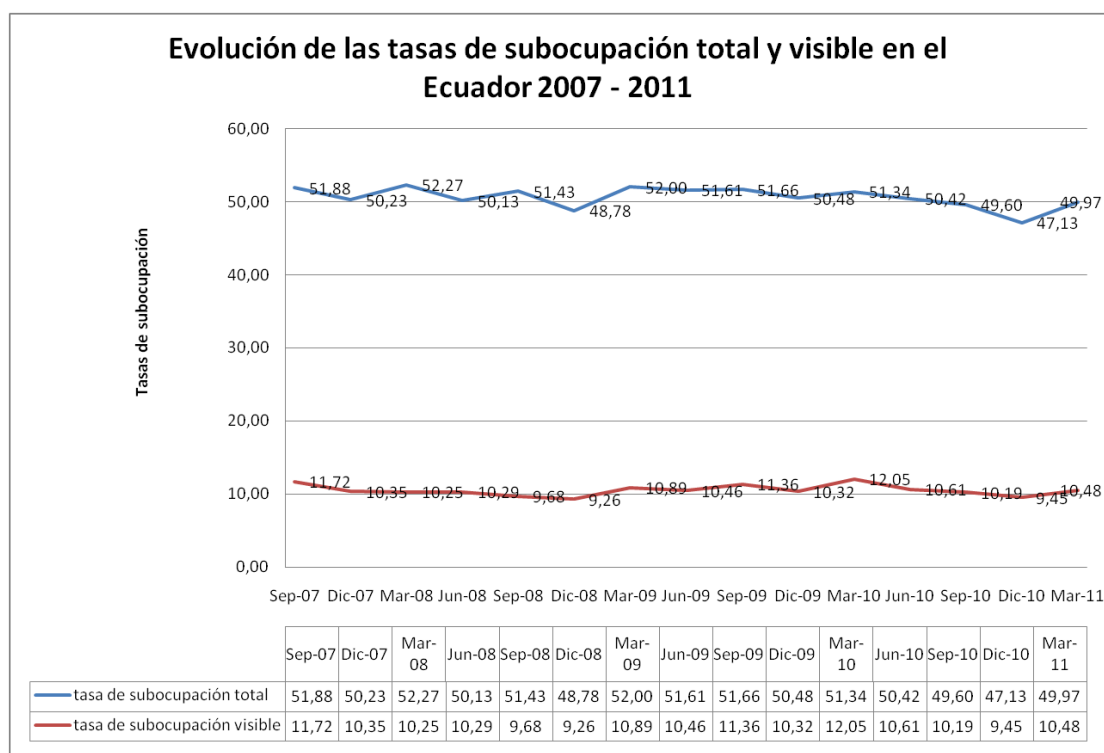
¹⁵ La información trimestral del mercado laboral se presenta desde septiembre del 2007 pues, a julio del 2007 se produjo un cambio de base de análisis laboral en el Ecuador, lo que imposibilita la comparación antes de este periodo sin tener que realizar la corrección correspondiente. En todo caso, este capítulo trata de mostrar la evolución de las exportaciones y del mercado laboral desde el que el actual régimen del Econ. Rafael Correa se encuentra en el poder hasta el 2011.

¹⁶ A partir de septiembre 2007, el Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, asume la elaboración de la Encuesta de Coyuntura del Mercado Laboral ecuatoriano (ENEMDU); la misma que está dirigida a los hogares y las personas que en ellos residen, establecidos en las viviendas particulares. La encuesta se realiza de manera mensual en 4.000 hogares del área urbana del país, en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato. Asimismo, el INEC elabora la Encuesta para los meses de marzo, junio y septiembre a nivel nacional urbano en 6.000 hogares; y, el mes de diciembre de manera urbano y rural en 10.000 hogares. Es importante aclarar que del ámbito de estudio se excluye la región insular. De esta manera el BCE y el INEC unificaron las cifras de empleo, homogenizando metodologías y formularios, conforme lo estipulado por la Organización Internacional del Trabajo OIT

superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas pues no realizaron gestión alguna para conseguirlo. Los subocupados (que incluye a los subempleados) forman parte de las tasas de ocupación global.

Esta comparación muestra que las tasas de subempleo, determinado por las características mencionadas en los primeros párrafos de este capítulo, superan a las tasas ocupación plena en el Ecuador. La ocupación global muestra menores cambios en sus cantidades trimestrales que la ocupación plena. Esto significa que cierto porcentaje de la población cambia constantemente de un estado de no búsqueda de mayores horas de empleo a un estado que busca precisamente más horas de labor. El cuadro a continuación muestra la composición de las tasas de subocupación en las categorías total y visible (Gráfico 4.2).

Gráfico 4.2: Tasas de subocupación total y subocupación visible

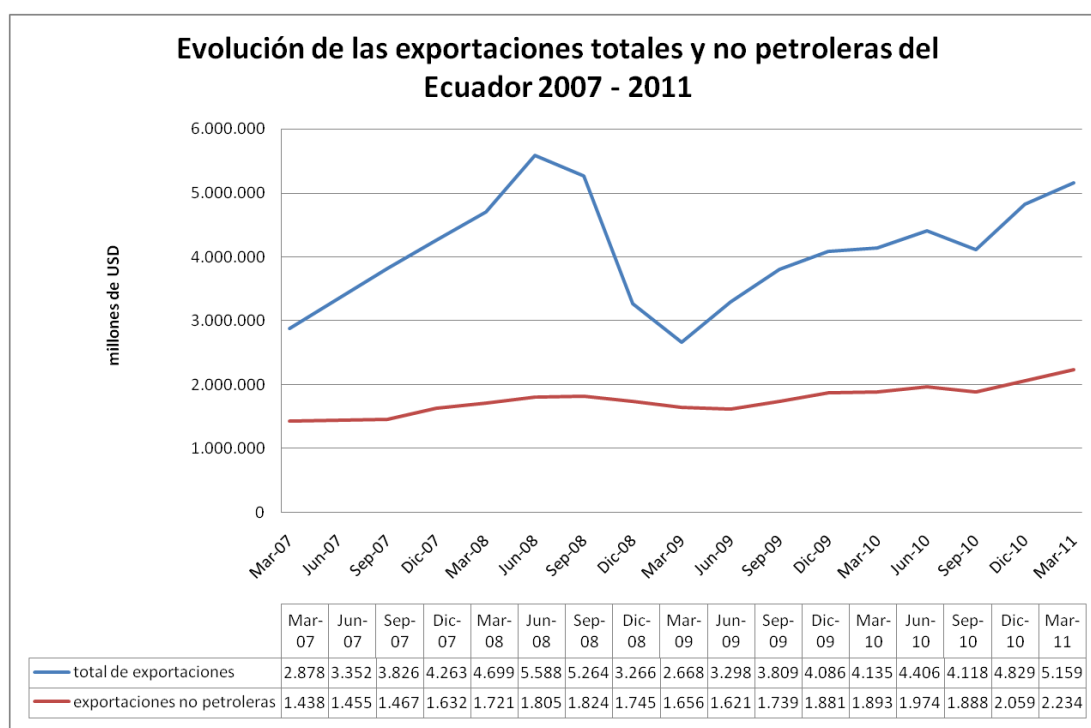


Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Comparación evolutiva de las tasas de subocupación total y las tasas de subocupación visible. La subocupación visible (o subempleo visible) se produce por mantener una insuficiencia de horas de trabajo, es decir, cuando las horas de trabajo de una persona ocupada son insuficientes en relación con una situación de empleo alternativo que esta persona desea desempeñar según los siguientes criterios: desear trabajar más horas, estar disponibles para trabajar más horas, haber trabajado menos de un límite de horas determinado. La subocupación total incluye a los individuos que trabajando más horas del límite determinado desean trabajar aun más.

Estos datos reflejan que la mayoría de la subocupación se encuentra dentro de la categoría de otras formas de subocupación, cuya características principales es que a pesar de trabajar más de 40 horas a la semana desean trabajar más por diversos motivos ajenos a esta investigación. Esta condición significa que el porcentaje que busca trabajar más horas o está dispuesto a hacerlo es mayor en aquellos individuos que trabajan la jornada completa o más de ella. Tiene menos cambio la tendencia de la subocupación visible que la subocupación total, debiendo quizá este aumento en la proporción a la constante necesidad que tiene la sociedad de un país en vías de desarrollo como el nuestro en conseguir mayores ingresos aún trabajando la jornada legal. Sobre el sector exportador, el siguiente cuadro (Gráfico 4.3) muestra la evolución de las exportaciones totales no petroleras frente las exportaciones petroleras.

Gráfico 4.3: Cantidad (USD) de exportación total y no petrolera



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

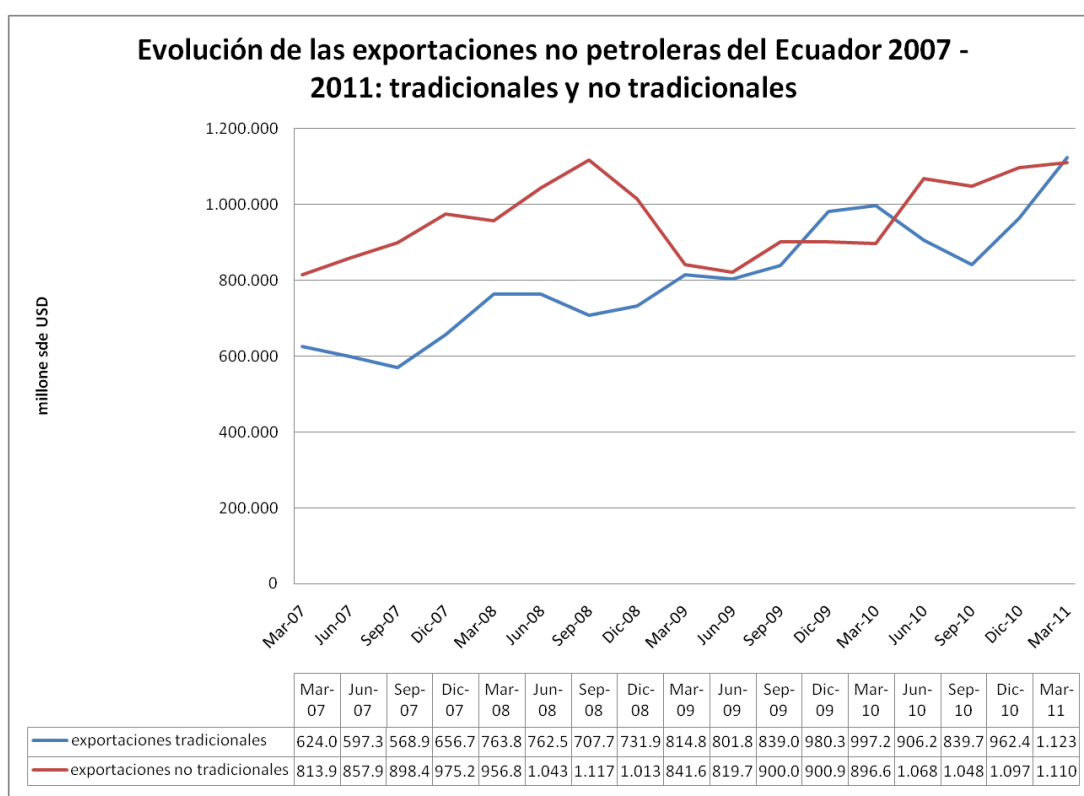
Descripción: Comparación evolutiva de las cantidades (USD) de exportación total, la cual incluye los rubros de exportación petrolera, frente a las cantidades (USD) de exportación no petrolera.

Se observa claramente tres ciclos definidos dentro de la evolución exportadora petrolera. Existe un crecimiento de exportaciones desde enero de 2007 a septiembre de 2008. Posteriormente hay un declive desde septiembre 2008 a marzo de 2009. Después

existe un crecimiento desde marzo 2009 a junio 2010. Posterior a este trimestre se observa un ligero declive el cual no modifica en general la pendiente positiva de exportaciones que se evidencia hasta marzo de 2011. Las exportaciones no petroleras se muestran más estacionarias y consistentes en cuanto a los volúmenes de exportación a lo largo de los periodos analizados, teniendo un ligero aumento de las mismas para el tramo final de marzo del 2011.

El siguiente cuadro compara las exportaciones no petroleras en dos tipos de clasificación: exportaciones tradicionales y no tradicionales.

Gráfico 4.4: Cantidad (USD) de exportaciones no petroleras



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Comparación evolutiva de las cantidades (USD) de exportaciones tradicionales (Banano, Cacao, Café, Atún, etc.) frente a cantidades (USD) de exportaciones no tradicionales (Flores, Palmito, derivados de cacao, etc.)

La evolución de exportaciones no petroleras en estos tipos de clasificación determina, según se observa, que en principio del año 2007 las exportaciones tradicionales¹⁷ eran superadas ampliamente por las exportaciones no tradicionales, y esta tendencia continuó hasta principios de diciembre de 2009, fecha en la que empieza a reducirse esta diferencia. Para marzo de 2009 la diferencia existente entre los volúmenes de exportación de estos dos tipos de exportación eran ínfimos, y de hecho se produce un cruce de estos volúmenes en el cuarto trimestre del 2009 y el primer trimestre del 2010. Posterior a esto, nuevamente las exportaciones no tradicionales superan a las exportaciones tradicionales.

La división de las exportaciones en el país también puede analizarse según la división de exportaciones primarias e industrializadas. Las exportaciones primarias¹⁸ son aquellas que tienen poco valor agregado y procesos de elaboración simples en su comercialización, mientras que las exportaciones industrializadas¹⁹ son aquellas que tienen mayor agregación de valor de factores a la producción a través de procesos industriales de fabricación. El país se caracteriza por poseer altos niveles de exportaciones de productos primarios frente a los productos industrializados.

¹⁷ Las exportaciones tradicionales son las exportaciones insignes del Ecuador como son: banano, cacao, camarón, café, atún y pescado

¹⁸ Entran en esta categorización productos como las exportaciones de petrolero (no sus derivados), de banano en su estado natural, de camarón, de flores naturales, de cacao, de pescado, de madera, de café, de atún, entre otros tipos.

¹⁹ Entran en esta categorización los derivados de petróleo, los productos elaborados del mar como la harina de pescado, el café elaborado, derivados del cacao, químicos y fármacos, manufacturas de metales, manufacturas textiles, sombreros, etc.

Gráfico 4.5: Cantidades (USD) de exportaciones primarias e industrializadas



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

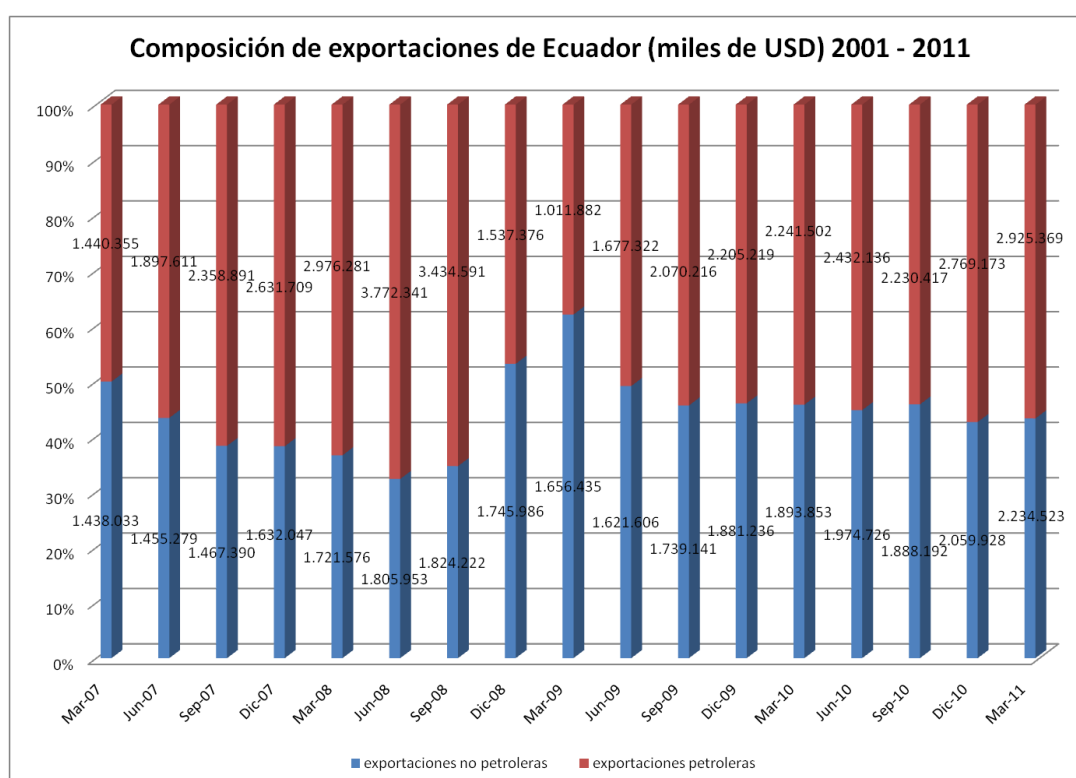
Descripción: Comparación evolutiva de las cantidades (USD) de exportaciones primarias (bienes extractivos o naturales exportados sin procesos de transformación de valor agregado. Se incluye al petróleo) frente a las exportaciones industrializadas (bienes que poseen valor agregado en su proceso de producción y venta comercial)

El gráfico anterior (Gráfico 4.5) muestra precisamente una clara superioridad de las exportaciones primarias frente a las exportaciones de productos industrializados, tendencia que se refleja en la importancia de la extracción de crudo principalmente. Los ciclos distintos que esta evolución muestra se deben a la influencia de las exportaciones de crudo dentro de las exportaciones primarias del Ecuador. Un primer ciclo de aumento de las exportaciones primarias se presenta de marzo del 2007 a junio del 2008. Después se evidencia un declive hasta marzo del 2009. Posteriormente, se observa una pendiente positiva de crecimiento en la cantidad exportada hasta el final del periodo analizado (marzo de 2011).

Las exportaciones industriales, contrario a estas fluctuaciones de las exportaciones de productos primarios, se mueven más estacionariamente a través del periodo analizado.

El gráfico siguiente (Gráfico 4.6) muestra de forma porcentual la composición de las exportaciones no petroleras y petroleras del total de exportaciones de país a lo largo de los periodos analizados. Se puede observar que siempre la cuantía de las exportaciones petroleras ha superado en el aporte nacional a las exportaciones no petroleras, con excepción del último trimestre del 2008 y primer trimestre del 2009 donde fueron las exportaciones no petroleras las que estuvieron por encima de los volúmenes de exportación de las exportaciones petroleras del Ecuador.

Gráfico 4.6: Composición de Exportaciones



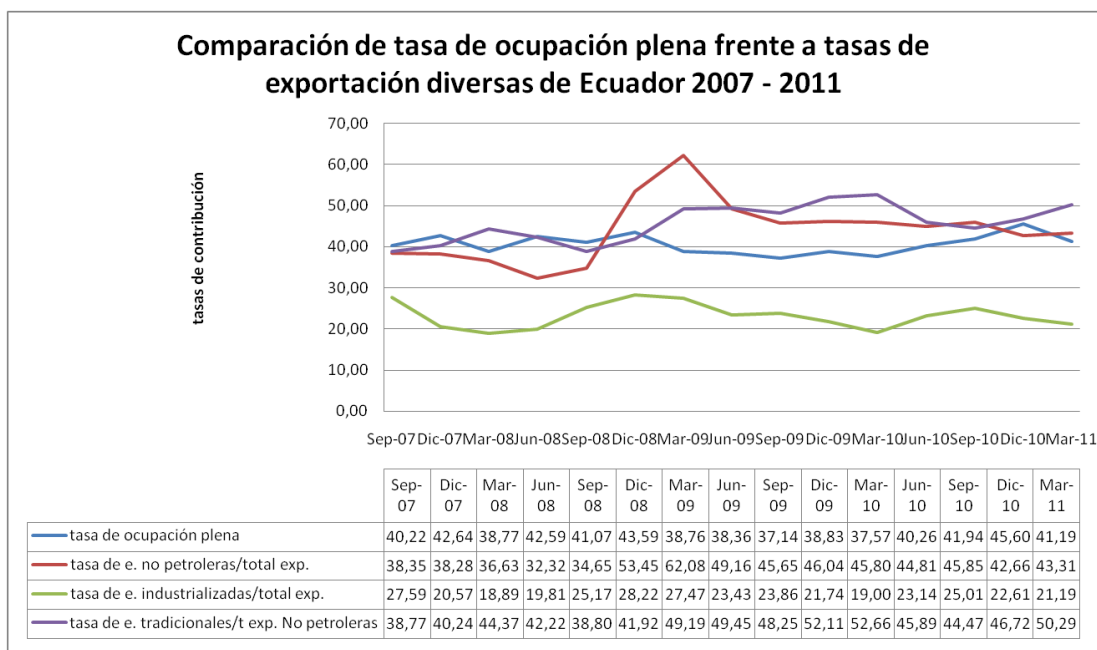
Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Composición de las exportaciones petroleras con respecto a las exportaciones no petroleras.

En el siguiente cuadro la evolución de las exportaciones es comparada buscando una relación en la evolución de las tasas de ocupación y subocupación en el Ecuador dentro del periodo de análisis considerado. Para esta comparación de relación se consideran los porcentajes derivados de la división de las exportaciones no petroleras frente al total de exportaciones. Así mismo, se consideran los porcentajes derivados de la división de las exportaciones industriales frente al total de exportaciones. Finalmente, se considera

también los porcentajes derivados de la división de las exportaciones tradicional frente al total de exportaciones no petroleras del país.

Gráfico 4.7: Relación exportaciones no petroleras – Tasas de ocupación plenas



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Comparación de relación de las tasas de ocupación plenas frente a las tasas de exportación no petroleras determinadas del total de exportaciones.

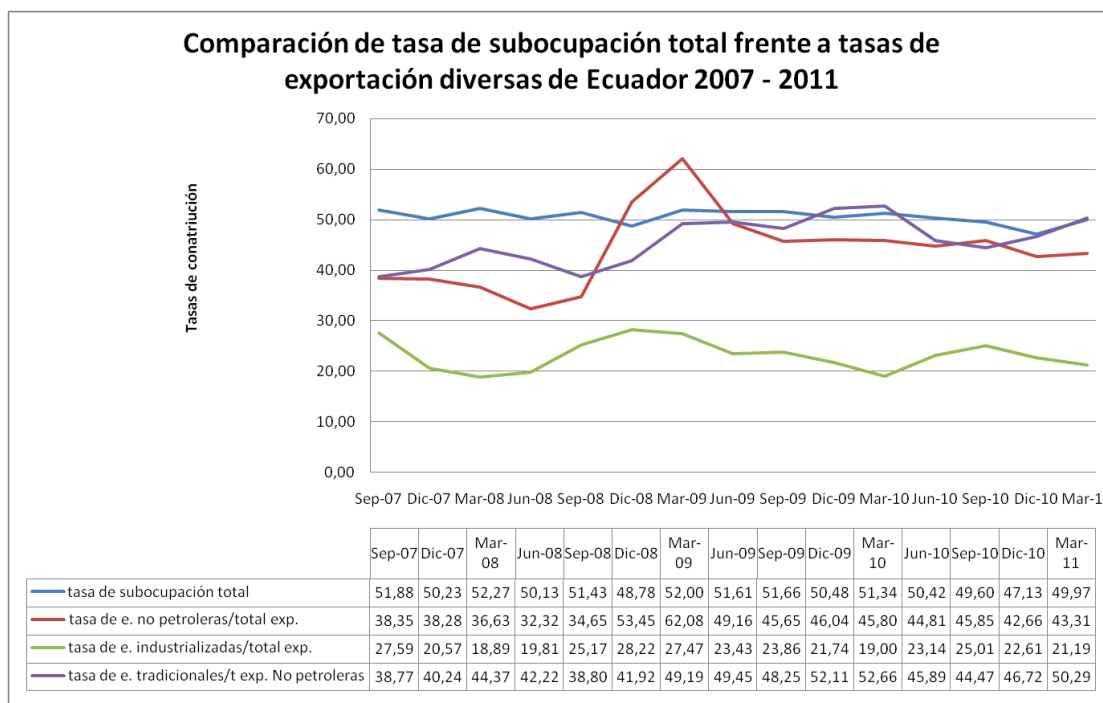
El cuadro anterior (Gráfico 4.7) muestra de una manera comparativa que la evolución de la tasa de ocupación plena no guarda relación con la evolución de las exportaciones no petroleras del país, ni con la evolución del peso de las exportaciones tradicionales dentro de las exportaciones no petroleras en los periodos analizados. Se observa tentativamente algún tipo de relación en la evolución de las tasas de exportación industriales en el Ecuador.

Esta observación hace suponer que las tasas de ocupación que genera el país, entendiéndose como tal a la condición de trabajo de estar satisfecho con las horas de trabajo de jornada completa o por debajo de ella, pero sin necesidad ni deseo de estar buscando trabajar otras jornadas alterna o complementarias, puede estar relacionado con la producción y el empleo generado alrededor de las empresas exportadoras de productos industrializados, mucho más que en aquellos exportadores de productos primarios. Estos productos primarios tradicionalmente presentan formas de contratación diversas, de

donde se destaca el tipo de contratación de manera temporal, a destajo u otros que pueden estar contribuyendo para que esta situación se presente como se evidencia en este análisis comparativo dentro del sector exportador.

La comparación anterior es efectuada en el siguiente cuadro en función de la evolución de las tasa de subocupación presentadas en el país en los periodos analizados.

Gráfico 4.8: Relación exportaciones no petroleras – Tasas de subocupación total



Fuente: Banco Central del Ecuador (boletín estadístico 2011)

Descripción: Comparación de relación de las tasas de subocupación total frente a las tasas de exportación no petroleras determinadas del total de exportaciones.

En esta comparación (Gráfico 4.8) de esta variable no se evidencia mayor relación entre las tasas propuestas y la tasa de subocupación en el país.

Las comparaciones presentadas hacen pensar que la evolución del mercado laboral en el Ecuador no es influenciado en gran medida por el sector exportador. Se observa que el aparato productor de empleo ubicado en las empresas exportadoras no es determinante principal para cambiar las tendencias generales del país referentes a las tasas de ocupación o subocupación. Resulta interesante que la relación más cercana se haya encontrado en la evolución de las tasas de exportaciones de productos industrializados frente a la evolución de las tasas de ocupación plena. Esta

relación podría significar que en este tipo de empresas exportadoras se encuentran la mayor cantidad de empleados con características de ocupación plena, quizá por los sueldos mejores que en este tipo de empresas exportadoras se reciben pues al ser productos con valor agregado los que se exportan permiten mantener una fuerza laboral mejor remunerada.

Concentración laboral en sectores exportadores no petroleros

Esta sección investiga la concentración laboral evidenciada dentro del sector exportador ecuatoriano no petrolero en función de los cuatro tipos de agrupación de actividades económicas que determinó el Censo Nacional Económico 2010 (sectores: manufactura comercio, servicios, otros sectores). Esta concentración laboral es investigada a partir de cinco variables escogidas de interés, siendo estas:

1. (Salario) Salario promedio pagado por trabajador
2. (Ingresos) Ingresos principales mensuales recibidos por cada empresa
3. (Sueldos) Egresos mensuales destinados al pago de remuneraciones por cada empresa
4. (Remuneraciones) Número de personas remuneradas que laboran en la empresa
5. (Ocupados) Número de personas ocupadas que laboran en la empresa²⁰

El cuadro siguiente (Cuadro 4.1) muestra el número de empresas exportadoras según el tipo de cliente principal con el que comercializan según la agrupación de actividad económica a la que pertenecen. Se observa mayoritariamente que las empresas exportadoras que tienen sus actividades en la categoría de Servicios mantienen una comercialización al sector categorizado como 'general', mientras que las manufactureras en gran medida lo hacen hacia un cliente privado, que bien puede ser intermediario de la línea de producción y consumo hacia el cliente final. Esta última situación ocurre mayormente con la categoría de Otros Sectores, en el cual se incluyen otros productos agrícolas, entre ellos a la pesca, producto que a nivel internacional tendría muchas veces cadenas de comercialización privadas de intermediación hasta llegar al consumidor final.

²⁰ En el Censo Nacional Económico Ecuador 2010, el número de personas ocupadas se refiere a la suma de personas remuneradas más personas no remuneradas declaradas como tales en las encuestas.

Cuadro 4.1: Tipos de cliente del sector exportador no petrolero

Destino de Producto Empresas Exportadoras no petroleras				
Variable / Sector	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (agricultura, minas, organización)
Sector General	150	389	1034	26
Sector Privado	119	176	232	47
Sector Publico	13	45	39	3
Total	282	610	1305	76

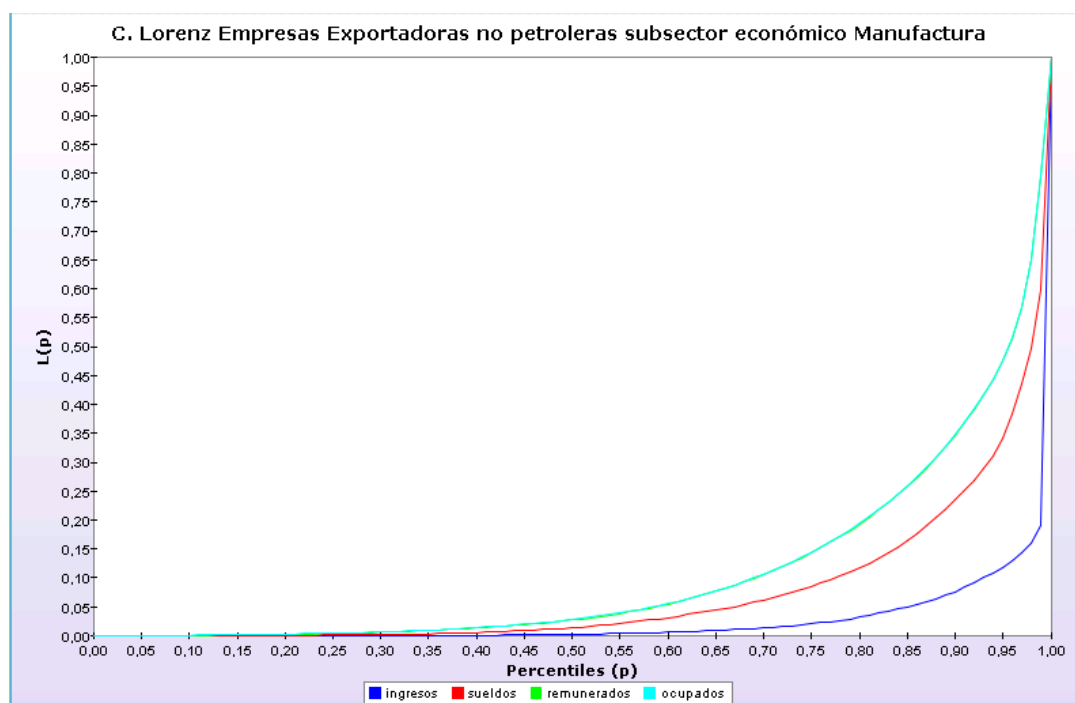
Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Detalle del número de empresas exportadoras no petroleras según el tipo de cliente principal que con el cual comercializan sus productos o servicios. Los tipos de cliente se refieren al: sector general o cliente final, sector o empresa privada, sector público o empresa pública

Los siguientes cuadros muestran la concentración evidenciada en las cuatro variables de interés analizadas según la agrupación por actividad económica (sector) que desarrollan las empresas exportadoras no petroleras del Ecuador.

Sector Manufactura

**Gráfico 4.9: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Lorenz)
Sector Manufactura**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

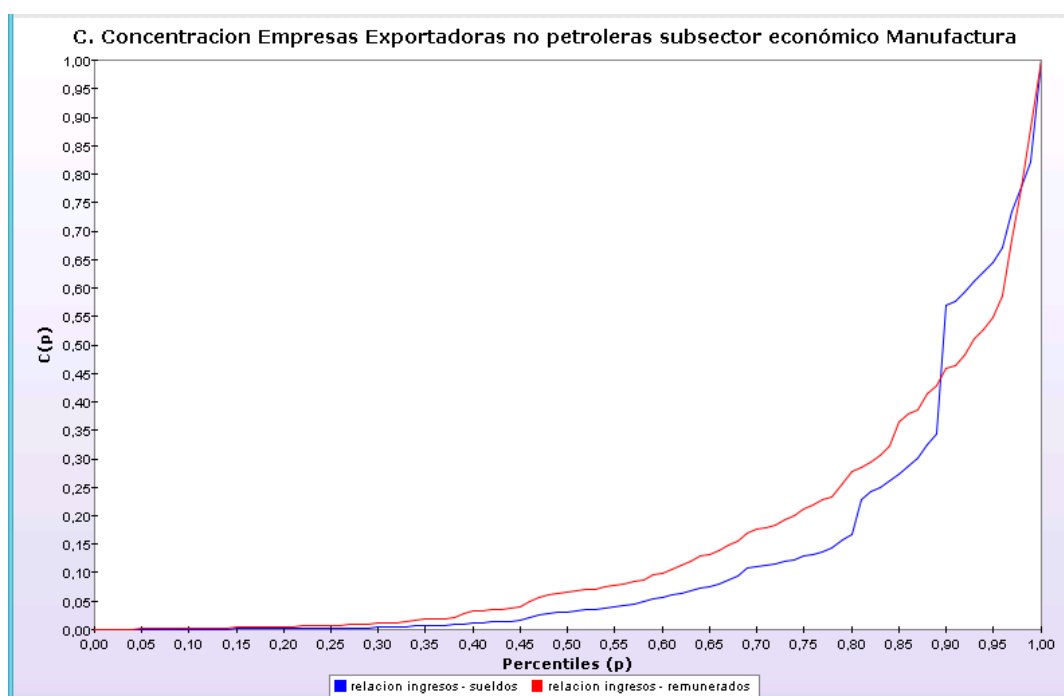
Descripción: Distribución en el sector manufactura de las empresas exportadoras no petroleras de las variables: ingresos principales obtenidos, egresos destinados al pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas.

Según se observa en el gráfico 4.9, este sector muestra una gran desigualdad en la distribución de la variable perteneciente a los ingresos recibidos mensuales por las empresas exportadoras pertenecientes a esta agrupación económica. Seguidamente de la desigualdad en la distribución de esta variable, se observa la inequidad en la distribución de la variable perteneciente a los sueldos percibidos por medio de los egresos mensuales destinados al pago de las remuneraciones dentro de estas empresas.

El número de personas remuneradas frente al número de ocupados es similar, lo que significa que en este sector las personas ocupadas son remuneradas sea cual sea su salario. Se puede observar también que el porcentaje de empresas que más acumulan los ingresos del sector no acumulan de igual forma la generación de empleos y el total de

remuneraciones pagadas en el sector, detectándose una acumulación de riqueza sin que signifique de igual manera la retribución a la sociedad en generación y condiciones de empleo.

**Gráfico 4.10: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Concentración)
Sector Manufactura**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

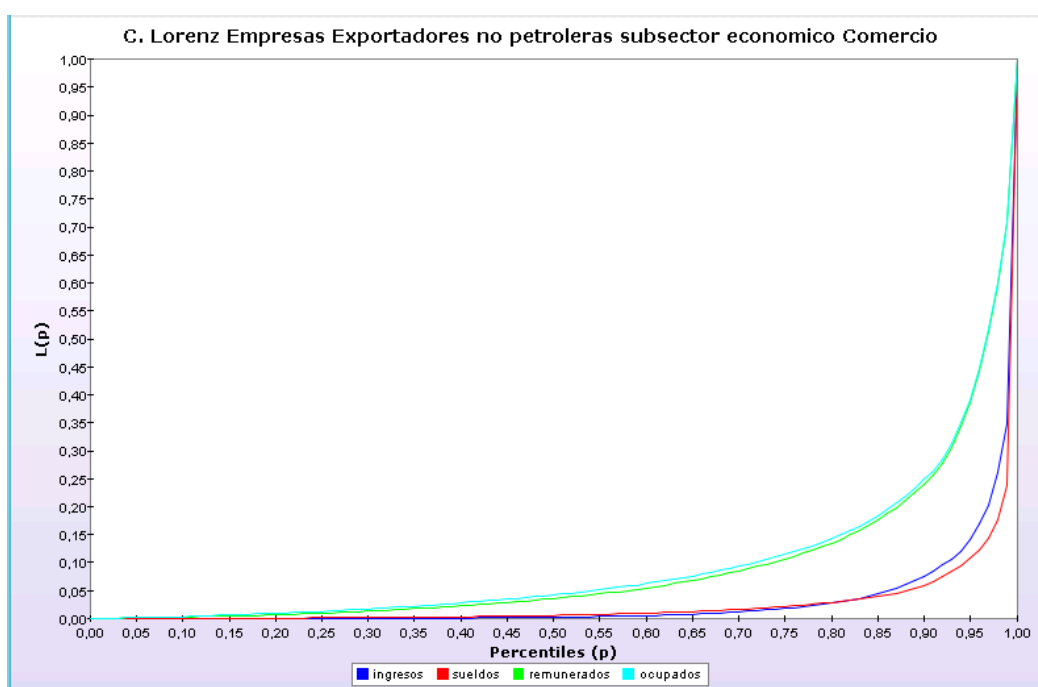
Descripción: Distribución correlacional en el sector manufactura de las empresas exportadoras no petroleras según el grupo de variables: ingresos principales obtenidos con egresos destinados a pago de sueldos/salarios; e, ingresos principales obtenidos con número de personas con condición de remuneradas.

En el gráfico 4.10 se observa la distribución de los ingresos percibidos por las empresas exportadoras con respecto a la distribución de los sueldos pagados, provenientes del dinero destinado al pago de remuneraciones, y el número de personas remuneradas empleadas. Se observa que el 10% de las empresas que acumulan mayores ingresos mensuales del total del sector pagan el 43,02% del total de sueldos mensuales destinados al pago de remuneración que tiene el sector, teniendo a su vez el 54,1% del total de personas remuneradas que existen en el sector.

Lo anterior indica que, teniendo el 43,02% del total de sueldos mensuales del sector, lo ofrecen al 54,1% del total de remunerados del sector, siendo esta una condición de desmedro para los intereses del trabajador.

Sector Comercio

**Gráfico 4.11: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Lorenz)
Sector Comercio**



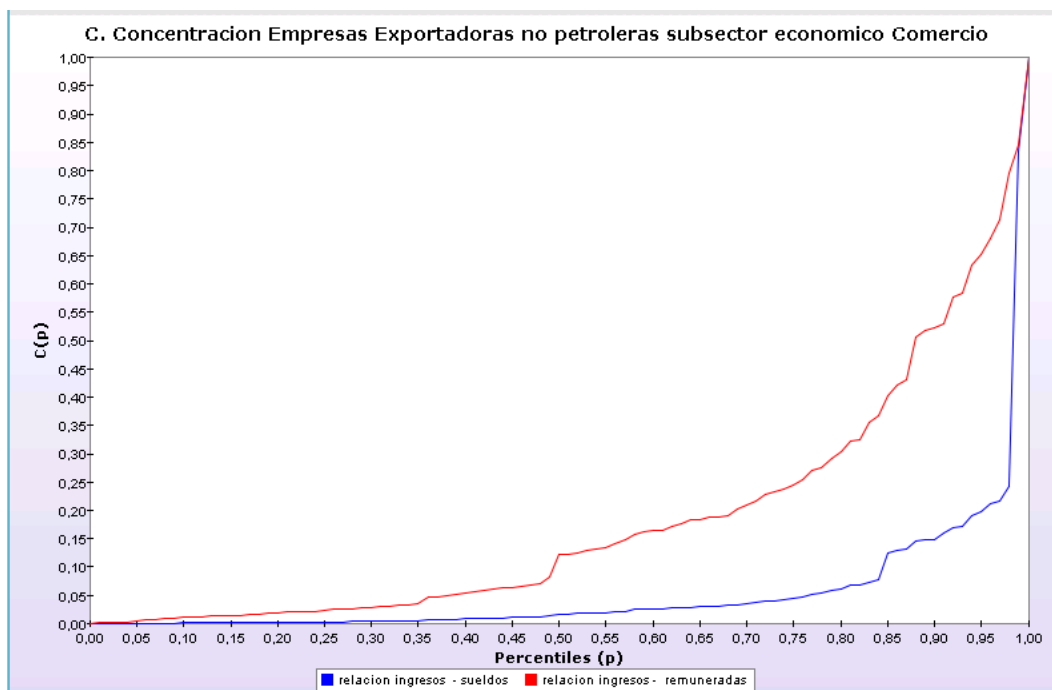
Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Distribución en el sector comercio de las empresas exportadoras no petroleras de las variables: ingresos principales obtenidos, egresos destinados a pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas.

En el gráfico 4.11 se observa que este sector tiene una gran concentración de los ingresos mensuales que generan las empresas de este sector en unas pocas empresas exportadoras. La concentración es aún mayor en el caso de los sueldos medidos a partir de la cantidad de remuneración mensual destinada para el pago de remuneraciones. Sin embargo de esto, estas dos variables y su acumulación evidenciada, se muestran con una mayor equidad si se observa la cercanía en su distribución. Así mismo, el número de

personas remuneradas frente al número de ocupados es similar, lo que significa que en este sector las personas ocupadas son remuneradas de igual manera.

**Gráfico 4.12: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Concentración)
Sector Comercio**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

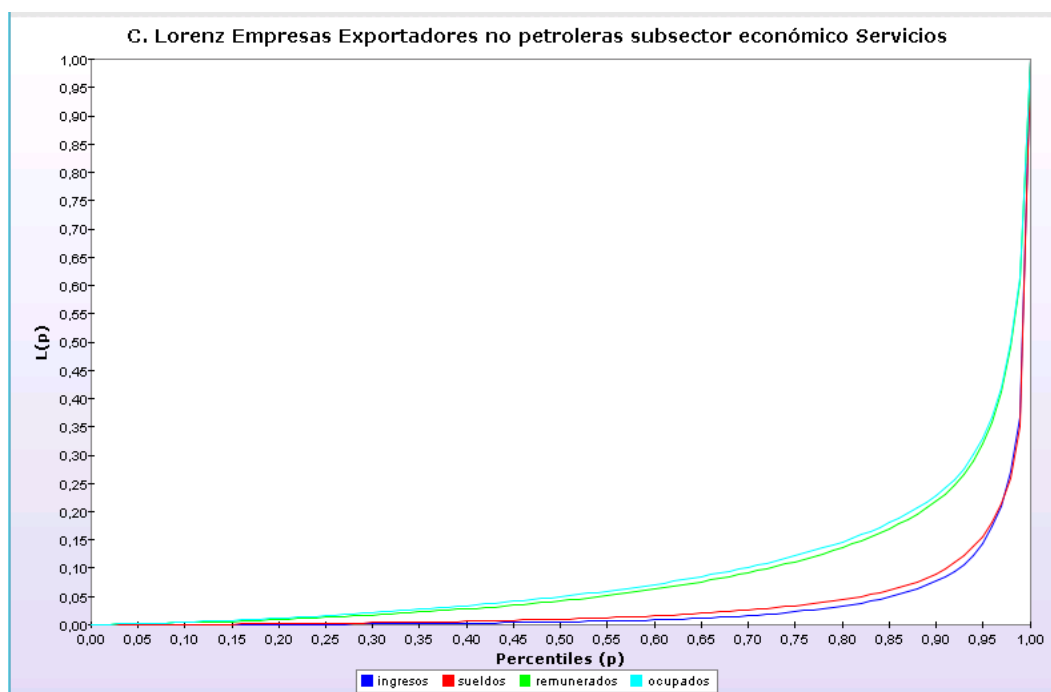
Descripción: Distribución correlacional en el sector comercio de las empresas exportadoras no petroleras según el grupo de variables: ingresos principales obtenidos con egresos destinados al pago de sueldos/salarios; e, ingresos principales obtenidos con número de personas con condición de remuneradas.

En el gráfico 4.12 se observa que el 10% de las empresas que acumulan mayores ingresos mensuales del total de este sector pagan el 85,07% del total de la cantidad destinada al pago de remuneraciones del sector, teniendo a su vez el 47,68% del total de personas remuneradas que existen dentro del sector.

Lo anterior indica que, teniendo el 85,07% del total de sueldos mensuales del sector, lo ofrecen al 47,68% del total de remunerados del sector, siendo esta una condición de beneficio para los intereses del trabajador que se ubicada en este porcentaje de las empresas con mayores ingresos de este sector exportador.

Sector Servicios

**Gráfico 4.13: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Lorenz)
Sector Servicios**

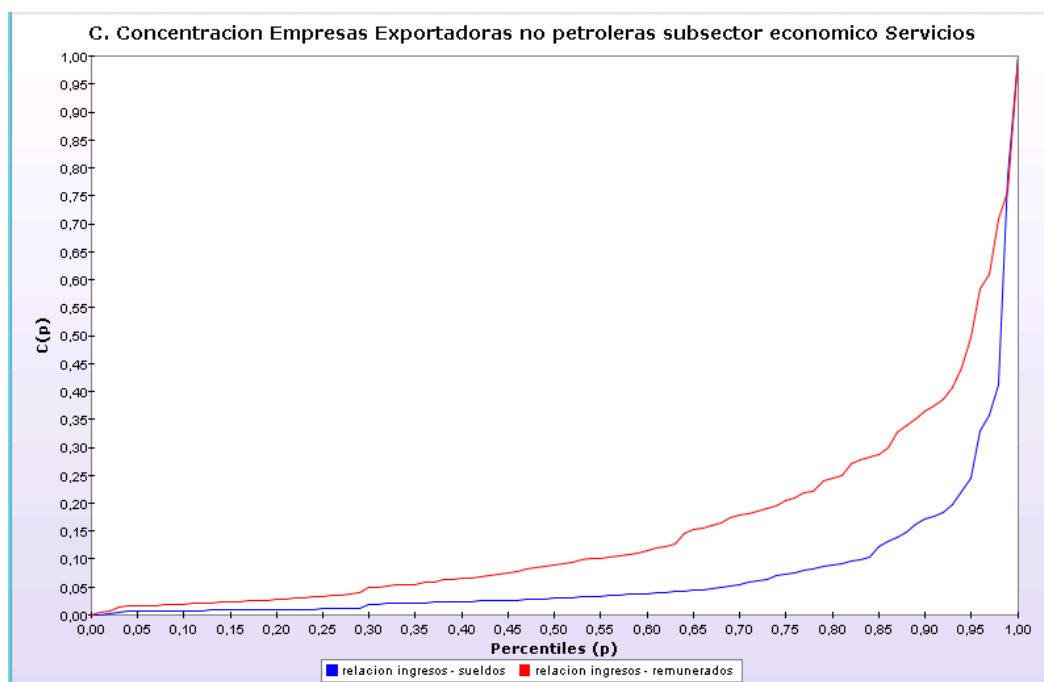


Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Distribución en el sector servicios de las empresas exportadoras no petroleras de las variables: ingresos principales obtenidos, egresos destinados a pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas.

En el gráfico 4.13 se observa una gran concentración de los ingresos mensuales que genera este sector en unas pocas empresas exportadoras. Así mismo, se observa que las empresas que más ingresos acumulan también son las que más gasto de sueldos efectúan. El número de personas remuneradas frente al número de ocupados es similar aunque con una leve diferencia, lo que significa que en su mayoría en este sector las personas ocupadas tienen la clasificación de remuneradas.

**Gráfico 4.14: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Concentración)
Sector Servicios**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

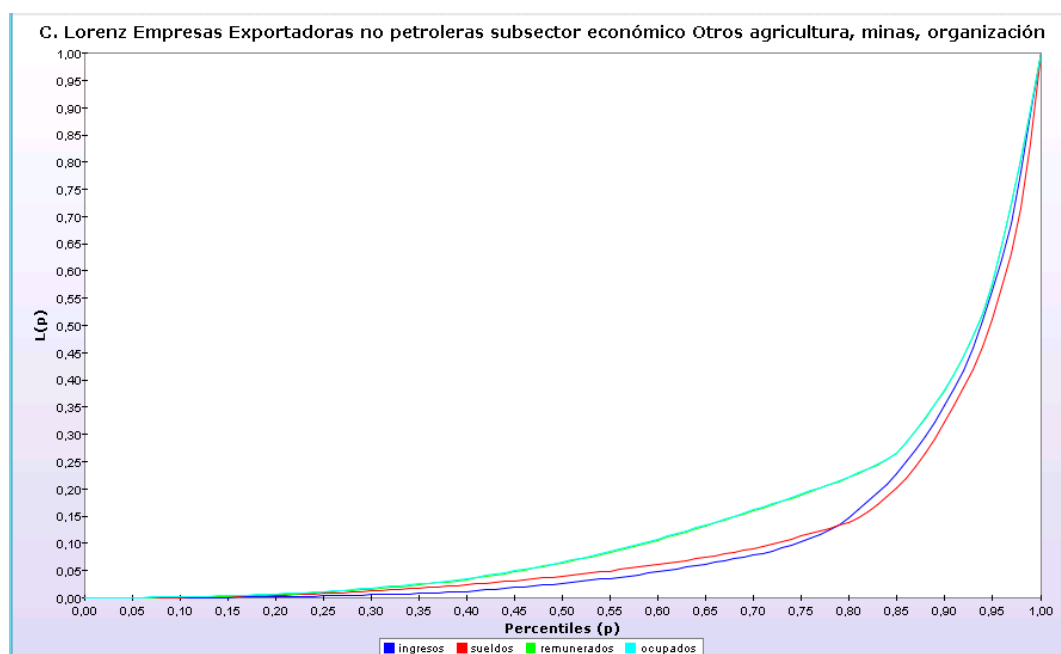
Descripción: Distribución correlacional en el sector servicios de las empresas exportadoras no petroleras según el grupo de variables: ingresos principales obtenidos con egresos destinados a pago de sueldos/salarios; e, ingresos principales obtenidos con número de personas con condición de remuneradas.

En el gráfico 4.14 se observa que el 10% de las empresas que acumulan mayores ingresos mensuales en este sector destinan el 82,9% del total de remuneraciones destinadas al pago de sueldos mensuales, teniendo a su vez el 63,54% del total de personas remuneradas existentes en el sector.

Lo anterior indica que, teniendo el 82,9% del total de sueldos mensuales del sector, lo ofrecen al 63,54% del total de remunerados del sector, siendo esta una condición de beneficio para los intereses del trabajador ubicado en el sector laboral perteneciente al 10% de ingresos superiores dentro de este sector exportador.

Otros Sectores (agrícola, minas, organización)

**Gráfico 4.15: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Lorenz)
Otros Sectores**



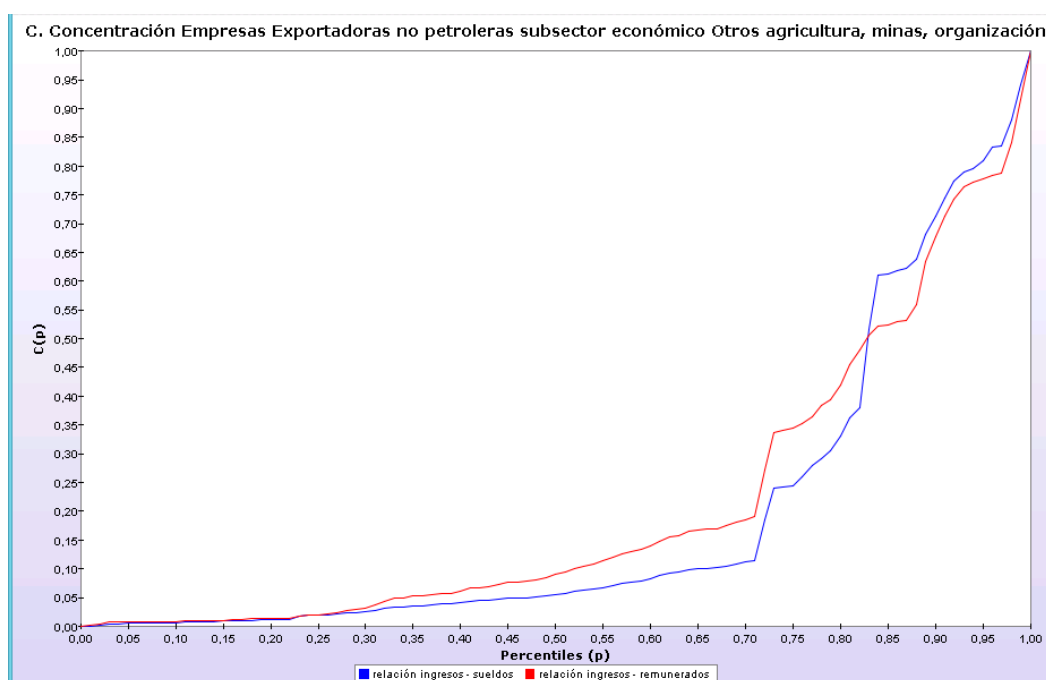
Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Distribución en otros sectores (sectores agrícolas, minas y de organización territorial) de las empresas exportadoras no petroleras de las variables: ingresos principales obtenidos, egresos destinados al pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas.

El gráfico 4.15 muestra una menor concentración en la distribución de los ingresos mensuales que generan las empresas exportadoras pertenecientes a este sector, puesto que, aunque tiene desigualdad en su distribución, esta es inferior que de los otros sectores analizados. Esta equidad aparente se observa incluso es la cercanía de las demás variables y su distribución, de la que se destacan la distribución de los ingresos de las empresas con respecto a la distribución de las remuneraciones destinadas al pago de sueldos en el sector. Otro aspecto que se muestra, es la igualdad existente entre el número de personas remuneradas con respecto a las personas ocupadas, siendo en este sector prácticamente iguales en su distribución. Este conlleva a pensar en la existencia de una menor diferencia en la igualdad de sus variables, diferencias leves apenas

presentadas entre el 40% al 90% de las observaciones con respecto a las personas ocupadas frente al nivel de ingresos de las empresas y el pago de remuneraciones destinadas.

**Gráfico 4.16: Concentración en Empresas Exportadoras:
(Curvas de Concentración)
Otros sectores**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Distribución correlacional en el otros sectores (sectores agrícolas, minas y de organización territorial) de las empresas exportadoras no petroleras según el grupo de variables: ingresos principales obtenidos con egresos destinados a pago de sueldos/salarios; e, ingresos principales obtenidos con número de personas con condición de remuneradas.

El gráfico 4.16 muestra aspectos variados en su distribución comparativa. En una primera situación, la distribución que establece la relación entre los ingresos percibidos por las empresas y el nivel de remuneraciones destinadas al pago de sueldos, es inferior en su distribución de equidad a la distribución que establece la relación entre los ingresos de las empresas y la cantidad de empleos remunerados que posee. Esta situación significa que estas empresas con menos ingresos ofrecen una mayor cantidad de empleo que produce el sector. En una segunda situación perteneciente al quintil más rico en ingresos sucede el caso contrario, en donde la distribución que establece la

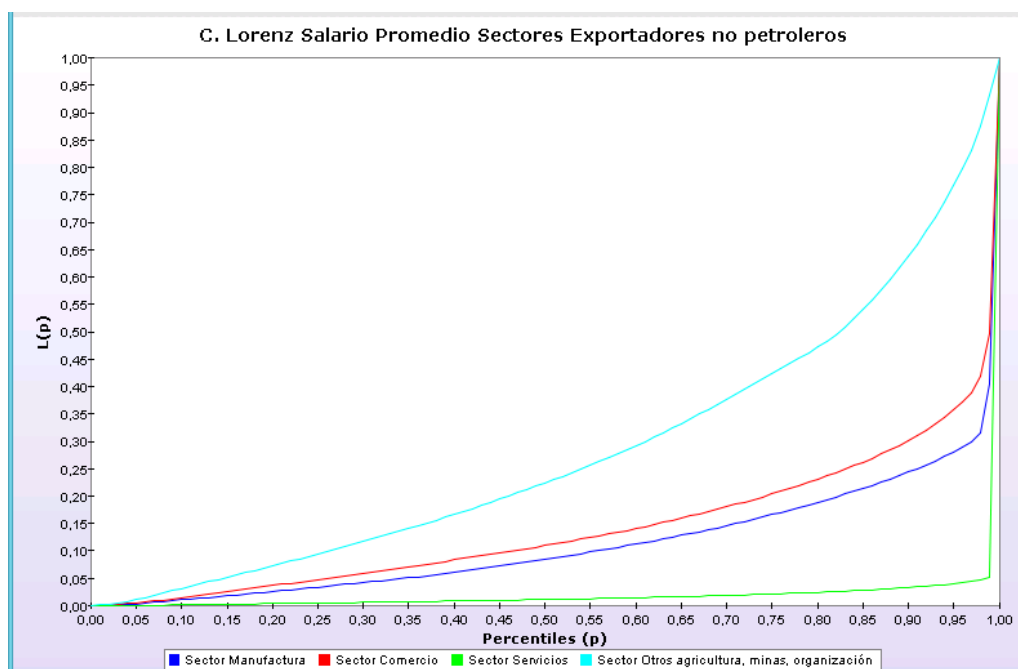
relación entre los ingresos de las empresas y la cantidad de empleos remunerados es inferior en su distribución de equidad a la distribución que establece la relación entre los ingresos percibidos por las empresas y el nivel de remuneraciones destinadas al pago de sueldos del sector.

Se observa que el 10% de las empresas que acumulan mayores ingresos mensuales en el sector pagan el 31,61% del total de sueldos mensuales que destina para remuneraciones este sector, teniendo a su vez el 36,26% del total de personas remuneradas existen en el. Lo anterior refleja una mayor equidad dentro del sector en general, a pesar de que, al igual que los demás sectores, existe inequidades en la distribución de los ingresos de las empresas frente al nivel de egresos destinados al pago de remuneraciones, situación que también se observa en la cantidad de personas remuneradas y ocupadas que tiene el sector.

La variable de interés denominada 'salario', la cual es el pago promedio ofrecido por sector exportador, es calculada mediante la división del total de egresos destinados al pago de remuneraciones frente al número de personas remuneradas declaradas como tal dentro del sector analizado.

La siguiente curva de Lorenz muestra la comparación de la distribución de salarios promedios pagados dentro de las empresas exportadoras no petroleras ecuatorianas según la agrupación por actividad comercial a la pertenecen.

**Gráfico 4.17: Concentración en Empresas Exportadoras
(Curvas de Lorenz)
Salarios Promedio del Sector**



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Comparación de las distribuciones evidenciadas en los sectores exportadores no petroleros frente al salario promedio pagado por sector.

Se puede observar que la mayor equidad en la distribución de salarios por trabajador remunerado ofrecido dentro del sector exportador no petrolero lo posee el sector denominado 'Otros', el cual posee la agrupación de actividades económicas como la agrícola, minas y organización. Seguidamente a este, se ubica de menor a mayor equidad el sector comercial y el sector manufacturero. El sector de servicios evidencia la mayor desigualdad con respecto a la acumulación de salarios. Esto quiere decir que el 90% de las empresas que ofrecen salario en este sector apenas cubren con menos del 5% del total de salarios promedios pagados dentro de esta agrupación. Esta diferencia puede deberse por la existencia de algunos salarios que desvirtúan la distribución del sector hasta el punto de convertirlo en una distribución de inquietud total prácticamente, concentrando mayoritariamente los mayores salarios promedios ofrecidos de este sector en muy pocas empresas.

La siguiente tabla resume los promedios encontrados en las variables investigadas según sea la agrupación de actividad económica sobre la cual la empresa exportadora no petroleras comercializa sus productos de bienes o servicios.

Cuadro 4.2: Promedios del sector exportador no petrolero

Promedios Empresas Exportadoras no petroleras				
Variable / Sector	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (agricultura, minas, organización)
Salario	\$ 1,426	\$ 995	\$ 9,722	\$ 525
Ingresos	\$ 4,419,545	\$ 990,078	\$ 153,772	\$ 593,219
Sueldos	\$ 155,351	\$ 58,805	\$ 31,579	\$ 96,035
Remunerados	159	20	20	156
Ocupados	163	21	21	173

Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Promedios encontrados dentro de los sectores exportadores no petroleros en las variables: salario promedio pagado, ingresos principales obtenidos, egresos destinados al pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas.

Se observa que el menor promedio de salario ofrecido se halla en el sector de la agricultura y pesca (sector Otros) con un promedio de \$ 525 USD / individuo, seguido del sector comercial con \$ 995 USD /individuo. A continuación se ubica el sector de la manufactura con \$ 1.426 USD / individuo, dejando el promedio más alto del sector exportador a la categoría de clasificación de servicios con \$ 9.772 USD / individuo, el cual por lo señalado en las curvas de Lorenz con respecto a los salarios ofrecidos por sector, bien puede deberse a algún salario extraordinario que desvirtúa la distribución. Analizando las otras variables, se observa que el mayor promedio de ingresos mensuales obtenidos por las empresas se ubican dentro del sector manufacturero, seguido del sector comercial. El primer sector señalado es el sector que más destina mensualmente en promedio al pago de remuneraciones.

Tanto el sector de manufactura como el sector de agricultura, minas y organización, son los sectores que más número de remunerados tiene por empresa en promedio. Muy distantes de estos lucen los sectores de comercio y servicios.

El siguiente cuadro muestra un resumen de los índices Gini obtenidos de las distribuciones analizadas.

Cuadro 4.3: Desigualdad en el sector exportador no petrolero

Gini Index Empresas Exportadoras no petroleras				
Variable / Sector	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (agricultura, minas, organización)
Salario	0,7789	0,7218	0,9698	0,4328
Ingresos	0,9513	0,9467	0,9411	0,7860
Sueldos	0,8535	0,9511	0,9309	0,7874
Remunerados	0,7826	0,8190	0,8268	0,7219
Ocupados	0,7813	0,8008	0,8144	0,7193

Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Descripción: Desigualdad por sectores exportadores no petroleros en las distribuciones de las variables: salario promedio pagado, ingresos principales obtenidos, egresos destinados al pago de sueldos/salarios, cantidad de personas con condición de remuneradas, cantidad de personas con condición de ocupadas. Un índice de Gini igual a 1 significa la mayor desigualdad en la distribución de la variable estudiada.

Se puede observar que el sector que evidencia una mayor desigualdad en la distribución del salario promedio ofrecido es el sector de Servicios, siendo el de menor desigualdad el sector denominado 'Otros', el cual abarca las actividades de la agricultura, minas y de organización. La distribución en los ingresos obtenidos por las empresas exportadoras no petroleras también evidencia marcados niveles de desigualdad, siendo el sector 'Otros' (agricultura, minas y organización) el que menor inequidad posee de los analizados. Dicha situación se repite en la distribución de las remuneraciones mensuales destinadas por las empresas exportadoras no petroleras para el pago a los trabajadores que laboran en ellas. Las distribuciones de las personas remuneradas y de las personas ocupadas dentro de los sectores exportadores no petroleros analizados, se muestra con una menor inequidad, y diferencia entre sectores, que las distribuciones anteriores, aunque no por eso dejan de ser índices altos de concentración de estas variables.

CONCLUSIONES

El sector exportador no petrolero del Ecuador evidencia concentración laboral dada la acumulación de ingresos en un reducido número de empresas las cuales no generan la misma cantidad de empleo que otras que no poseen similares niveles de ingreso. Esto conlleva a una acumulación de salarios promedios pagados en manos de pocos individuos que obtienen del sector exportador mayores beneficios de los que brindan a la sociedad con la generación de plazas laborales.

La investigación permite señalar sobre algunos aspectos que se evidencian alrededor de esta investigación, y permite reflexionar sobre algunos de los enfoques críticos que discuten los beneficios obtenidos en las estructuras económicas derivadas del comercio internacional para países en desarrollo como el nuestro.

Por ejemplo, la falta de convergencia en la generación de empleo según el nivel de ingresos obtenidos por las empresas exportadoras no petroleras crea una mayor acumulación de ingresos que aumenta la desigualdad de sector a sector. Las asimetrías del mercado laboral observadas en las empresas exportadoras no petroleras desestiman los beneficios sustentados en distintas teorías del comercio internacional, y hacen que la existencia de 'centros' y 'periferias' sea una realidad posible que se recrea internamente dentro del sector exportador, determinándose así desigualdad de ingresos según la actividad exportadora a la que la empresa pertenece.

Pareciera ser que muchas de estas diferencias bien pudieran estar explicadas en el uso de la tecnología y técnicas de producción que utiliza el sector exportador, es decir, aquellos subsectores exportadores que utilicen una mayor tecnología reflejarán en general mejor niveles de remuneración a los integrantes de este proceso productivo pues sus productos tendrán mayor valor agregado. Sin embargo de esto, también podría decirse que la demanda recíproca de intercambio determina al final de todo el precio del factor trabajo, y en este caso, al carecer en su gran mayoría de una demanda recíproca de tecnología hacia nuestro país, el intercambio se transforma en un intercambio desigual que crea inequidad en el nivel remunerativo y la cantidad de trabajo empleada.

De la evidencia investigada se puede señalar que el uso de técnicas y tecnología puede estar creando la estratificación laboral evidenciada. Esto se puede sustentar puesto que, en su mayoría, la menor estratificación laboral evidenciada se produjo en

los sectores agrícolas y pesqueros, siendo el sector de servicios el que presenta mayor inequidad. Esta condición quizá se presenta pues el de servicios es un sector que abarca distintos campos y por tal exige de sus integrantes condiciones distintas de preparación y destreza cognoscitiva que otros sectores económicos en donde prima la mano de obra manufacturera.

El sector manufacturero es el que mayor número de personas emplea en promedio por empresa, evidencia que puede sustentar el hecho de que dentro de la estructura exportadora sea una conveniente manera de expandir la económica de los centros urbanos creando mayores puestos de empleo, siempre que se brinde de los mecanismos para la interconexión con el mercado final, logrando así su sustentabilidad a largo plazo.

La existencia de un pequeño grupo de individuos que obtiene rentas elevadas más allá del promedio razonable de subsistencia crea mayor desigualdad en los distintos sectores. Se evidencia que las características de la producción por sector exportador son los determinantes principales para la fijación de un salario promedio, características que están supeditadas al volumen de producción y al tipo de producto ofrecido por dichas empresas. La tasa de ocupación que estas empresas exportadoras ofrecen no muestra niveles distintos de un sector a otro según sea la agrupación de actividad económica ejercida, pero representan niveles inferiores al nivel de ingresos conseguidos por estos sectores exportadores a su vez.

El fomento de los micros sectores exportadores como un mecanismo de mejora económica social podría resultar de interés fundamental si se toma en cuenta de que de la evidencia estructural del sector exportador se observa que son las empresas más pequeñas las que en su gran mayoría generan mayor empleo con respecto a la proporción de ingresos que consiguen del gran pastel del sector exportador.

Para esto, será necesario una política de apoyo y emprendimiento exportador que venga desde las directrices más altas y sensibles de los organismos de control gubernamental, Estado que no evidencia hasta el momento una férrea y decidida voluntad de hacer de la diversificación de los productos exportables, junto con la búsqueda de nuevos mercados y nuevas empresas o microempresas, mecanismo de mejora económica social nacional.

Sin duda alguna que esta idea resulta demasiado interesante si se observa según la evidencia que la retribución de plazas laborales que generan las empresas exportadoras no petroleras no es suficiente para el país en función del nivel ingresos que algunas de ellas alcanzan. Inclusive sería interesante analizar esta situación de suficiencia bajo este enfoque de responsabilidad económica social, si se lo comparara en función de los recursos naturales y limitados que ocupa para su generación de ingresos por el intercambio comercial.

Se entendería que es necesario profundizar en los alcances que la actual distribución laboral en generación de empleo y nivel remunerativo están teniendo dentro de estos sectores y subsectores exportadores, puesto que de su análisis y seguimiento pudieran estar beneficios que permitan una mejor distribución de la riqueza en la población, incremento de la productividad, competitiva de la nación, activación de la económica popular y solidaria, entre otros. La carencia de una base de datos específica de los sectores exportadores hace que por el momento este análisis sea dificultoso y limitado, situación que se espera sea corregida y mejorada por los organismos competentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Argieri, Emmanuel (1972). *El intercambio desigual*. México: Siglo XXI.
- Avalos, Antonio (2003). “Determinantes de diferenciales salariales y desigualdad salarial en América Latina: apertura, tecnología y oferta laboral”. *Perspectivas: análisis de temas críticos para el desarrollo sostenible*. Caracas: CAF, pp 45-84
- Baran, Paul (1964). *La económica política del subdesarrollo*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Hopenhayn, Benjamín y Pablo Rojo (1990). “Comercio internacional y ajuste”. *Desarrollo Económico*, Vol. 30, No. 118 pp. 199-220. Instituto de Desarrollo Económico y Social. Disponible <http://www.jstor.org/stable/3466867>
- Castells, Manuel (1996). “La sociedad red”. *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza Editorial volumen 1º.
- CEPAL (2008). “Pobreza, Exclusión social y desigualdad distributiva”. *Panorama Social de América Latina*. Chile
- Cliffe, L. Thomas. (1888). *The Movements of Agricultural Wages in Europe*. Essays: 2º edición, p. 379.
- Duclos, J., Makdissi, P. y Wodon, Q. (2002), “Socially efficient Tax Reform”, CIRPEE, Laval University, Working Paper 02-01, disponible en <http://econo1.ecn.ulaval.ca/cahiers/2002/0201.pdf>
- Ferreira, Franciso y Jérémie Gignoux (2008). “Las desigualdades de oportunidad en América Latina”. Washington, DC: *Banco Mundial*. Disponible en: www.worldbank.org/lacopportunity

- Gallego, J., R. Nácher y J. Coords (2001). *Elementos Básicos de Economía. Un análisis institucional*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Gandasegui, Marco (2005). “América Latina y el Imperialismo en el siglo XXI”. *La Economía Mundial y América Latina: tendencias, problemas y desafíos*. Buenos Aires: CLACSO.
- Krueger, Ann (1981). *Trade and Employment in Developing Countries*, University of Chicago Press, Nber.
- León, Mauricio (2001). “La desigualdad del ingreso en el Ecuador”. *SIISE*. Publicación por *Revista Gestión* mayo 2011.
- Núñez, J. (2006). “La desigualdad económica medida a través de las curvas de Lorenz”.. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía*. Vol. 2, pp. 65-108
- Ocampo, Heidy (2011). “Recorrido y causalidad de la desigualdad en el ingreso laboral en América Latina: análisis comparado de los casos ecuatoriano y nicaragüense”. *Pobreza y Desigualdad en América y el Caribe*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ramos, Ana Luz (2009). “La desigualdad del ingreso regional: propuesta de un modelo causal”. *Revista electrónica de ciencias sociales: Tecsisotecatl* No. 6: 1 – 29.
- Recio, Albert (1997). *Trabajo, personas, mercados. Manual de Economía Laboral*. Barcelona: Editorial Icaria.
- Recio, Albert (2005). “La Crisis del Neoliberalismo”. *Revista Económica Crítica* N° 7 del Departamento de Economía aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona: 96-117

Recio, Albert (2007). “Precariedad laboral: del neoliberalismo a la búsqueda de un modelo alternativo”. Congreso *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización: 1-17*. Bilbao. Disponible en: www.hegoa.ehu.es/congreso/bilbo/komu/1_Derechos/2_Albert-Recio.pdf

Salas, Rafael (1998). *La medición de la desigualdad económica*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales y Universidad Complutense de Madrid.

Sen, Amartya (1973). *Nuevo examen de la desigualdad*. Alianza editorial.

Taussig, Frank (1927). *Internacional Trade*. Macmillan.

Wallestein, Inmanuel (1979). *El Moderno Sistema Mundial*. México: Siglo XXI.

Wallestein, Inmanuel (2003). U.S. Weakness and the Struggle for Hegemenoy. *Monthly Review*. EE.UU.: Vol. 55, N°3.

Williams, John (1945). “Críticas de la teoría clásica del comercio internacional”. *Fondo de Cultura Económica: El Trimestre Económico*, Vol. 12, No. 45(1) pp. 108-129. Disponible en www.jstor.org/stable/20854718

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000901>

Banco Central del Ecuador/ Estadísticas / Indicadores de coyuntura / Informe Trimestral del Mercado Laboral

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000895>

Banco Central del Ecuador / Estadísticas / Indicadores de coyuntura / Cifras Económicas del Ecuador

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000899>

Banco Central del Ecuador / Estadísticas / Indicadores de coyuntura / Índice de Precios al Consumidor y Productor, Salarios, Empleo y Mercado Laboral

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000841>

Banco Central del Ecuador/ Estadísticas / Boletines Estadísticos / Boletín Anuario

ANEXOS

ANEXO 1.1

Terminología e indicadores del mercado laboral

El presente estudio contempla en el análisis empírico del cuarto capítulo una observación inicial sobre la correlación posible entre la evolución de las tasas provenientes del mercado laboral y las tasa de exportación petroleras y no petroleras. Las tasas laborales descritas en este apartado son calculadas según la terminología laboral empleada por los organismos de medición del país, las mismas que se describen a continuación:

El mercado laboral en el Ecuador se divide entre la población en edad de trabajar y la población menor a 10 años de edad. Esta población en edad de trabajar se divide a su vez en Población Económicamente Activa (PEA) y la Población Económica Inactiva (PEI). La PEA son todas las personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tienen trabajo (*ocupados*). También lo conforman aquellas personas que no tienen empleo pero estaban disponibles para trabajar (*desocupados*). Esta descripción que la PEA se divide en Ocupados y Desocupados.

Ocupados son aquellas personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o pese a que no trabajaron, tienen trabajo aunque se hayan ausentado por motivos justificados. Se consideran ocupadas también a aquellas personas que realizan actividades dentro del hogar por un ingreso, aunque las actividades desarrolladas no guarden las formas típicas de trabajo asalariado o independiente. Esta categoría laboral de ocupados presenta la clasificación de: ocupados plenos, ocupados no clasificados y subocupados. Los ocupados plenos es la parte de la PEA que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas pues no realizaron gestión alguna para conseguirlo, o bien aquellas que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas.

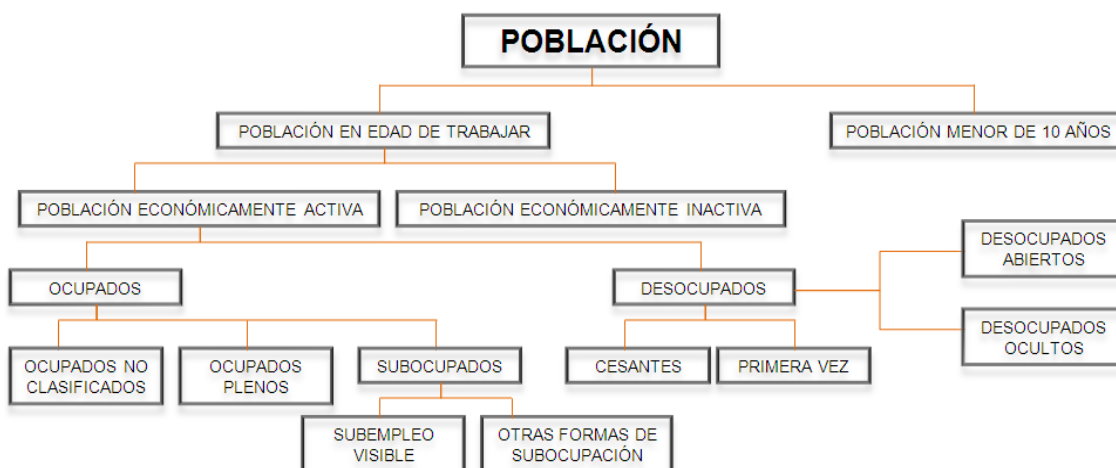
La categoría de subempleo se produce por mantener una insuficiencia de horas de trabajo, es decir, cuando las horas de trabajo de una persona ocupada son insuficientes en relación con una situación de empleo alternativo que esta persona desea

desempeñar según los siguientes criterios: desear trabajar más horas, estar disponibles para trabajar más horas, haber trabajado menos de un límite de horas determinado. Otras formas de subempleo existen cuando las personas que trabajan 40 horas o más, y tienen ingresos superiores o iguales al salario unificado legal, están dispuestos y disponibles a trabajar más horas o cambiarse de trabajo para laborar más horas. También se enmarcan dentro de este tipo aquellas personas que trabajan la jornada legal teniendo ingresos menores al salario unificado legal y están dispuestos y disponibles a trabajar más horas, o bien cuando tienen ingresos menores al salario unificado legal y no están dispuestos o disponibles a trabajar más. Finalmente, los ocupados no clasificados serán todos aquellos que no pueden ser clasificados en ocupados plenos u otras formas de subempleo por falta de datos.

La desocupación o desempleo lo constituye la suma del desempleo abierto más el oculto. Por desempleo abierto se entiende a las personas de 10 años y más, que en el período de referencia se encuentran sin empleo ni ocupación en la semana pasada y buscaron trabajo o negocio e hicieron gestiones para conseguirlo en las cuatro semanas anteriores. El desempleo oculto es las personas de 10 años y más que en la semana de referencia se encuentra sin empleo ni ocupación en la semana pasada y no buscaron trabajo ni hicieron gestiones para conseguirlo en las cuatro semanas anteriores. El siguiente cuadro (Gráfico 3.2) muestra esta clasificación descrita²¹ en el mercado laboral en el Ecuador:

²¹ Los conceptos y definiciones que se usan para la Encuesta de Empleo, Desempleo y subempleo en el Ecuador son tomados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC); conceptos que están basados en las directrices emitidas por la Organización Internacional del Trabajo, OIT.

Gráfico 3.2: Clasificación del Mercado Laboral en el Ecuador



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador (Índice de actividad económica coyuntural)

Dentro de esta clasificación laboral es posible encontrar indicadores o tasas que señalan en porcentaje la magnitud de ocurrencia de estas variables, siendo los indicadores más importantes los siguientes:

- *Tasa de Ocupación Global.*- Es el porcentaje que resulta del cociente entre el total de ocupados (O) y la Población Económicamente Activa (PEA).
- *Tasa de Ocupados Plenos.*- Es el porcentaje que resulta del cociente entre el total de ocupados plenos (OP) y la Población Económicamente Activa (PEA).
- *Tasa de Subempleo por insuficiencia de horas (Visible).*- Es el cociente entre los subempleados visibles (SV) y la Población Económicamente Activa
- *Tasa de Subempleo Total.*- Es el cociente corresponde a la suma de la tasa de Subempleo Visibles (TSV) y de Otras Formas de Subempleo (TOFS). $TSB = TSV + TOFS$ y la Población Económica Activa
- *Tasa de Desempleo.*- Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de desocupados (D) y la población económicamente activa (PEA).