

# Ecuador: notas sobre la distribución de los ingresos

Juan Falconí M.  
Patricio León C. (\*)

## 1. Introducción

Este trabajo plantea aspectos relativos a las implicaciones de la distribución de los ingresos sobre la reactivación económica y la orientación de las políticas sociales en períodos de crisis. Como se conoce, Ecuador aplica desde hace algunos años un estilo de regulación macroeconómica que -de acuerdo a varios indicadores-habría acentuado la mala distribución de la riqueza, condicionando las posibilidades de aplicación de un modelo basado en la equidad e integración social.

A su turno, parecerían también relativizarse las posibilidades de la reactivación, si se asume, al menos, que la demanda es el eje de la acumulación; por esa vía, se desacelerarían las inversiones productivas, con los efectos que derivan de esta situación.

De otro lado, algunas posiciones sugieren la conveniencia -justamente en medio de las crisis- de sostener la regulación macroeconómica «clásica», a riesgo de que favorecer la repartición afectaría el «fondo de inversiones» que se requiere para dinamizar la economía y repartir los frutos del progreso.

---

(\*) Economistas de la Dirección de Estadística y Análisis de Coyuntura del Banco Central del Ecuador. Los autores agradecen al Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales la difusión de esta nota en el Foro Social llevado a cabo a comienzos del mes de abril 1994.

Esta controversia se ha acentuado en una coyuntura en la que la participación del gasto denominado «social» tiende a disminuir significativamente, lo que deja poco margen a las políticas que atenúan las desigualdades sociales, favoreciendo, al contrario, la vigencia de esquemas de inequidad y de alta conflictividad potencial.

Pocas dudas existen, sin embargo, sobre la necesidad de «ajustar» las economías; pocas, asimismo, con respecto a que el ajuste debería proyectar repercusiones moderadas sobre los grupos sociales menos favorecidos (aunque la práctica ha mostrado lo contrario...). El dilema está, pues, vigente, en un ámbito en el que lo político tiene un papel determinante.

A la luz de los acontecimientos que han marcado la evolución de las sociedades latinoamericanas en los últimos años, en esta nota se esbozan, rápidamente, algunas cuestiones teóricas relativas al problema de la distribución y ciertas reflexiones sobre la orientación de las políticas sociales. Se presentan, en la última sección, varias conclusiones preliminares relativas al tema.

## **2. La distribución del ingreso: ¿un problema técnico?**

En el pensamiento económico existen posiciones marcadamente antagónicas respecto al tratamiento de la distribución de los ingresos. Los «clásicos», Ricardo en particular, asignaron una primera importancia a la cuestión, revelando las vinculaciones entre producción y repartición y la importancia de las relaciones entre salarios, beneficios y rentas en la comprensión de la dinámica económica. Lo propio -en perspectiva diferente, sin embargo- hizo Marx; en fin, los marginalistas desarrollaron los fundamentos microeconómicos de la formación de los ingresos, en referencia a las leyes del mercado y al principio de la remuneración de los factores en función de la productividad marginal (Ottavj, 1).

El progreso de la teoría económica -sin tomar, en este caso, posición sobre sus determinaciones- ha precisado la formación de los salarios y de los beneficios, fuentes primarias del ingreso, y ha insistido sobre la tipología de su distribución.

Así, en el primer caso, la teoría neoclásica, en mercados de trabajo unificados, señala que los salarios reales son función decreciente del exceso de oferta de los trabajadores con relación a la demanda de las empresas, al tiempo que revela que las variaciones de la productividad del trabajo se adelantan a aquellas de los salarios reales. Dada la uniformización que caracterizaría al mercado del trabajo, la flexibilidad de los salarios garantiza el ajuste.

De su lado, la rigidez de los salarios a la baja fue planteada por Keynes, en función de que los trabajadores, en un mundo incierto, tienen aspiraciones en materia salarial en relación a niveles futuros de precios. En esa perspectiva, quienes aceptarían una reducción del salario, tendrían en efecto una reducción de sus salarios reales relativos con respecto a otros individuos. Esto justificaría la resistencia a la baja de los salarios nominales.

Los trabajos de C. Azariadis y M. N. Baily son representativos de una posición más flexible, en contextos de desempleo creciente.

La teoría de los «contratos implícitos» supone que los trabajadores tienen mayor aversión al riesgo que los empleadores, lo que los lleva a aceptar propuestas empresariales de salarios inferiores a los promedios vigentes: los trabajadores aseguran, en caso de una mala coyuntura, ciertos beneficios (asignaciones por desempleo, por ejemplo), mientras las empresas tienden a maximizar sus beneficios. Esto ocurre en base a un «acuerdo implícito» que existiría entre trabajadores y empleadores.

El problema de la causalidad entre salario y productividad ha sido también discutido en la teoría económica, bajo el nombre de «teoría del salario eficiente». Los análisis en términos de «salarios de eficiencia», creación -si cabe- de J. E. Stiglitz, tienden a demostrar que el salario nominal no es la variable de ajuste del mercado del trabajo, pero el argumento es distinto y explora otro aspecto de la relación salarial.

Insiste sobre el papel del salario como incitación a un trabajo productivo y eficaz. El pago de un salario elevado reduce el ausentismo, la tasa de rotación de la mano de obra y favorece la interiorización de los objetivos de la empresa en materia de eficiencia y rendimiento económico. Así, el salario de «equilibrio» sería superior a aquel que permitiría el pleno empleo, sin que la existencia de desempleo lo haga bajar a este nivel (Boyer, 1).

De esto se desprende una explicación de la ausencia de mecanismos autoequilibrantes para el mercado del trabajo (Boyer, *ibid.*). Con esta teoría, se invierte la causalidad productividad-salario. El salario deja de ser una relación que remunera *ex post* la productividad del trabajador; es, pues, «arma estratégica» *ex ante*, ya que las empresas pueden ofrecer salarios altos para incitar a los trabajadores a situarse en su nivel verdadero de eficiencia (Ottavj, 1, p. 26).

En lo que concierne al tratamiento del *beneficio*, su origen ha sido asimismo planteado de modo controversial. En los «clásicos» -para volver a las fuentes- aparece el beneficio como una deducción del producto del trabajo del asalariado, casi en la misma perspectiva de Marx; para los neoclásicos, el beneficio es, simplemente, la remuneración del

factor capital, deducido -al igual que en el caso de los otros factores- del análisis de las funciones de producción (la teoría del equilibrio general no permite tratar eficazmente los problemas de la distribución...).

En fin, la interpretación keynesiana, que asimila el beneficio en la eficiencia marginal del capital (?), completa un escenario de análisis que reviste especificidades cuyo tratamiento, en todo caso, supera el alcance de esta nota.

Sea como fuere, el beneficio es definido como un ingreso aleatorio (contrariamente a la naturaleza contractual del salario), anticipado (aunque conocido ex-post), variable en el espacio (según los factores) y en el tiempo; en fin, el beneficio es un ingreso funcional ligado al papel de la empresa (Ottavj, 1). Esto puede clarificarse retomando la clásica definición de Paul Samuelson, según la cual el beneficio sería la remuneración implícita de un factor; un pago al riesgo; el resultado de las imperfecciones de la vida económica, fuera del estado ideal de la competencia perfecta; en fin, una remuneración a la innovación (Samuelson, 1).

En esta óptica, resultaría que contrariamente a la situación de competencia perfecta en la que el beneficio se anula a largo plazo, las imperfecciones del mercado y de la competencia estarían al origen de sobre-beneficios en el corto plazo y del mantenimiento de esos beneficios a largo plazo (Ottavj, 1).

En la medida en que el mercado no garantiza -incluso en el marco de la competencia perfecta- una asignación óptima de los recursos, la repartición se encuentra, en la práctica, sesgada; si esto se constata en el caso de países en los que las leyes del mercado y el capital se han generalizado, en los países en desarrollo, en los que las imperfecciones son la regla, la distribución presenta restricciones de naturaleza bien distinta.

En la perspectiva de esta sección, cabe una rápida mención al modelo de Cambridge, que sería algo más que una simple alternativa técnica y formal al sistema neo-clásico; según varios autores, la repartición macroeconómica de los ingresos, concebida como fenómeno específicamente monetario y las implicaciones de esta concepción en referencia al movimiento dinámico de los precios, la unilateralidad lógica de las decisiones en materia de repartición tal como ésta se liga a la acumulación de capital en el sistema de salarización, en contra de una aparente libertad universal en la disposición de los ingresos, caracterizarían los aportes fundamentales de la teoría neo-cambridgiana (Leonard, 1).

Se desprenderá, en lo esencial, de la contribución global de la Escuela de Cambridge, los lazos existentes entre tasa de crecimiento de la economía y repartición del ingreso entre las clases sociales.

Lejos, pues, de encontrarse un consenso, la teoría muestra bien la magnitud de la controversia: simplificando, subsisten dos aproximaciones, cuya diferenciación radica en la percepción que tienen respecto del carácter del problema planteado: ¿la repartición es, en fin de cuentas, un problema técnico?

Algunos hechos parecen mostrar que la distribución del ingreso remite más bien al ámbito de lo político que al de lo técnico: las crisis distributivas proyectan cambios cualitativos en el funcionamiento de la sociedad como consecuencia de grandes cambios cuantitativos en la distribución del ingreso (Figuroa, 1), lo que en contextos de competencia imperfecta (monopolios, oligopolios, etc.) es consecuencia de pugnas abiertas entre sectores sociales potencialmente conflictivos, que termina desquiciando la lógica de una distribución basada, por ejemplo, en las caracterizaciones típicas de las funciones de producción.

El poder de la lógica se anula, en este caso, rápidamente: como lo anota Figuroa, «la crisis distributiva significa el *rechazo* del grupo social en cuestión a las reglas de producción y distribución del sistema económico. Estas reglas darán paso a otras. Primero, los ingresos no contractuales se expandirán. El grado de ilegalidad en la formación, es pues, endógeno. Segundo, los derechos de propiedad empiezan a ser cuestionados... Así surge una violación a la regla distributiva inicial y aparece también el intento de establecer, por la fuerza, una nueva regla distributiva en donde la redistribución privada del ingreso toma un lugar prominente. Pero esta ruptura entre la producción y la distribución tampoco es aceptada socialmente. Así, surge la violencia social» (Figuroa, *ibid*).

El autor plantea que una economía enfrenta problemas distributivos cuando la repartición del ingreso resultante del proceso económico y político no es validada socialmente y modifica el funcionamiento normal de la economía. Pero éste es, en ocasiones, un problema ético, una crítica externa, en el sentido de Bujarin: «el problema distributivo no se basa en un juicio ético sobre el funcionamiento de la economía capitalista; se basa, más bien, en una teoría sobre *cómo* funciona la economía capitalista» (Figuroa, *ibid.*), un aspecto del que las teorías convencionales no dan cuenta exacta.

Esto sugiere, en consecuencia, que a pesar de algunos avances recientes en el ámbito de las interpretaciones convencionales, los determinantes básicos de la formación de los salarios y beneficios (el fondo de la repartición) se encuentran lejos de responder a orientaciones técnicas y neutras. Las teorías de la distribución funcional y personal de la renta adolecerían de tales limitaciones, sobre todo si se pretende su aplicabilidad para el caso de países en desarrollo, como Ecuador.

Como se anota en un trabajo reciente, «una de las características más marcadas de este tipo de economías es la existencia de mercados imperfectos incompletos e incluso su inexistencia en algunos casos. Hay problemas notorios de acceso a la información, un elevado grado de monopolio y/o un comportamiento oligopólico, aparte de precariedades en la comunicación entre sus diversos segmentos sectoriales y regionales y diferencias en el proceso de formación de los precios entre los sectores, por lo menos en lo que dice relación a los directamente vinculados al sector externo y aquellos primordialmente ligados al mercado interno. En ese sentido, la libertad de escoger en esas economías es significativamente más restringida que en los países industrializados, tornándose dudosa la aplicabilidad irrestricta de modelos totalmente basados en el proceso de decisión racional por parte de los agentes económicos. En ese contexto, el uso de modelos de corte puramente neoclásico (por ejemplo) puede llevar a resultados inadecuados. Un análisis satisfactorio de la distribución de la renta en los países en desarrollo requiere, entonces, que el carácter compartamentalizado de sus mercados de trabajo sea tomado en consideración y que la estructura de la economía desempeñe un papel fundamental» (Ramos y Almeida, 1).

Se demanda, entonces, la utilización de referentes teóricos flexibles, visto que la estructura de las sociedades en desarrollo dista del ideal de referencia que plantean los textos clásicos. En la coyuntura, cuando ya no se discute sobre la necesidad del ajuste, una comprensión cabal de la dimensión de sus efectos sociales sobre la distribución de la renta y la orientación de las políticas sociales es fundamental, como fundamental resulta retomar la senda de una reactivación sostenida.

Es claro, sin embargo, que es perfectamente compatible, como lo ha demostrado la experiencia latinoamericana de los últimos años, la correlación crecimiento-inequidad: la información comparada sobre seis países que se presenta en el informe *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado* (Cepal, 1) muestra que los países que han avanzado en una dirección no lo han hecho en la otra... Argentina y Uruguay registran los mejores índices de equidad y las menores tasas de crecimiento. A su vez, Brasil y Colombia registran las mayores tasas de crecimiento y los peores índices de equidad (Sarmiento, 1).

Esto no significa, en modo alguno, su incompatibilidad absoluta: la experiencia de las economías asiáticas revela un comportamiento muy distinto. Israel, Corea y Taiwán han logrado avances significativos en la distribución del ingreso dentro de un marco de progreso. Las diferencias no están tanto en la magnitud de las medidas como en el orden de su aplicación. En los tres casos se observa una secuencia similar en las políticas distributivas (Sarmiento, *ibid*).

### **3. Distribución del ingreso y reactivación económica: ¿una agenda definida?**

Es claro que los programas de ajuste-estabilización han tenido efectos contraproducentes sobre la distribución de los ingresos, al tiempo que ha (des)orientado la aplicación de políticas sociales que de alguna manera amortiguan tales efectos. Vista la orientación de la política económica del ajuste, que se caracteriza por la puesta en práctica de esquemas que apuntan al logro de los equilibrios macroeconómicos en base a acciones restrictivas desde la óptica de la demanda, las presiones sobre ciertos sectores sociales resultan insostenibles, máxime cuando al mismo tiempo se disminuye el gasto social.

En general, las experiencias latinoamericanas en este ámbito han terminado con una distribución más regresiva del ingreso. Como lo señala J. Ramos, refiriéndose al caso de Chile, Uruguay y Argentina en la primera fase de sus procesos de estabilización (hasta 1982), a juzgar por la mayoría de sus declaraciones oficiales no era ésta la intención; de hecho, se abogó en contra de muchas de las políticas discrecionales del pasado y a favor de políticas generales, precisamente porque se consideraba que las anteriores habían tendido a beneficiar a los grupos de presión más fuertes. Al menos en principio -anota el autor-, cabe reconocer el mérito de esta posición, si bien se podrían preferir políticas discrecionales progresivas.

El autor se interroga: ¿Qué falló, entonces, en este campo tan crucial? ...La mayor parte de la distribución regresiva que se produjo...se puede atribuir a instrumentos elegidos por la política económica neoliberal. En materia de estabilización, el control salarial y la liberalización de los precios; los de la apertura financiera fueron 1) el otorgamiento a la banca y a las empresas con contactos en el exterior, de acceso privilegiado a crédito internacional barato, aun frente a la crisis financiera que precipita el colapso de estas experiencias; y 2) el trato especial a los deudores tanto en moneda extranjera (mediante un tipo de cambio preferencial) como en moneda nacional (por medio de tasas de interés subsidiadas, compras por parte del banco central de la cartera vencida de los bancos, etc.). Por cierto, cada una de estas políticas tenía una justificación aparente; sin embargo, ésta descansaba en supuestos adicionales altamente cuestionables (Ramos, 1). De alguna manera, tal sería -con algunas variantes- la experiencia de Ecuador, al menos en la década de los ochenta.

Ahora bien, en contextos de crisis, cuando la tasa de crecimiento de la economía es, por decir lo menos, moderada, no se puede inducir la redistribución de la renta a través de

las vías convencionales, sea aquellas que afectan los factores económicos que condicionan la distribución primaria del ingreso, tales como la propiedad y control de los activos productivos, los desniveles de productividad de la estructura productiva (heterogeneidad estructural) y la orientación de la política económica, sobre todo en cuando a su impacto distributivo sobre los distintos sectores y grupos (Gurrieri, 1), sino a riesgo de provocar desconfianza y mayores desequilibrios.

Tampoco, por razones que tienen que ver con la tipología del ajuste, podrían aplicarse las políticas redistributivas que corrigen la distribución primaria mediante transferencias de ingresos, bienes y servicios entre los distintos grupos sociales. Se posterga, así, cambios estructurales en la configuración social, lo que finalmente está sustentado -ilusamente- por aquellos estratos que tienen una preeminencia política y económica en la sociedad.

Dado que cambios drásticos no pueden llevarse adelante, los países buscan, con urgencia, realizar una serie de inversiones de dudoso carácter productivo; y, persiguen, además, favorecer la generación de empleos más bien temporales, de insuficiente efecto multiplicador en términos empleo/ingresos (Egger; Garnier; Gaude; 1). Pero, esta obsesión por la ejecución inmediata tiene costos en el mediano plazo, porque lo esencial parece ser gastar rápidamente, creando empleos temporales en un sector, construcción y trabajo públicos, que se prestan bien para tal propósito, o distribuyendo ciertas ayudas sociales. La presencia y la publicidad responden, lógicamente, a exigencias políticas. Así, la urgencia descarta cuestiones esenciales que se plantean en todo programa de inversión, respecto al volumen deseable, la naturaleza de los empleos creados, las características de los grupos-objetivo, la valorización de ciertos sectores específicos o la elección de sectores de intervención (Egger; Garnier; Gaude; 1).

En los países que radicalizan esta estrategia, la realidad tiende a complicarse aún más; pero, lo que cabe tener presente en este tipo de experiencias puntuales, es que tales programas emergentes se inspiran en una lógica keynesiana que no procede de una crisis de demanda efectiva global, pues la oferta y la demanda, dramáticamente, no existen. En situaciones en las que más del 60% de la población vive por debajo de la línea de la pobreza (cifras del INEC), es discutible financiar programas que favorezcan excesivamente el empleo social en detrimento del empleo productivo. Esto, porque ninguna medida redistributiva podrá compensar la ausencia de crecimiento económico (Egger; Garnier; Gaude; 1). Más aún, los ajustes del tipo descrito constituyen una paradoja en el contexto del ajuste estructural, algunos de cuyos preceptos parecen contradecir de modo radical.

Sea como fuere, el escenario a mediano plazo refiere que la Región deberá desenvolverse en medio de sucesivos esquemas de ajuste/estabilización: tal es una suerte de sino

**fatal, que aunque parezca contradictorio es de todos modos necesario para corregir los festines de los grupos dominantes en el pasado. El problema al que deben avocarse los responsables de la gestión económica y social es, pues, el de definir acciones coherentes, consensuales, que aminoren los impactos sobre los sectores vulnerables, dejando, imaginativamente, la simple regulación por el mercado.**

La reforma social depende de los compromisos políticos internos de los países latinoamericanos. Es una tarea que requiere consensos y acuerdos y la creación de un clima de diálogo y entendimiento (BID, PNUD; 1). Si esto no ocurre, vastos sectores de la población permanecerán al margen del mercado y, por ende, fuera de los circuitos productivos que generan ocupación e ingresos y contribuyen a modular las disparidades.

Como lo señala Figueroa, cuando una sociedad está en una trampa distributiva, la redistribución del ingreso es una condición necesaria para reanudar el crecimiento. Este es un caso en el que no existe conflicto entre equidad y crecimiento. Redistribuir primero para luego crecer es una política que será financiada con el mismo crecimiento. En ese contexto, el reiterado dogma ortodoxo ‘crecer primero y redistribuir después’ es una trampa moral, socialmente inviable, pues mayores ajustes económicos, en la línea de las políticas económicas ortodoxas, sólo servirán para empeorar la situación. Serán contraproducentes» (Figueroa, 1).

Pero, el problema no es de fácil resolución. Si bien podría articularse un esquema coherente alrededor de la idea de que el progreso (¿o el ajuste?) es compatible con la redistribución de la renta, subsisten dificultades. En efecto, buena parte de tales dificultades dependen, en la teoría y en la práctica, de las condiciones iniciales y de las características de cada economía, vale decir, de las modalidades del desarrollo. Según lo anotan algunos autores (Sarmiento, 1), la mala distribución se origina, en los estados iniciales, en el dualismo, y en los de economías intermedias, en el ahorro y en las exportaciones. La generación de ahorro -clave del crecimiento- demanda desconcentración de la propiedad, mientras el fomento de las exportaciones se hace por lo general sobre la base del denominado «dumping social», que les confiere competitividad en los mercados externos.

Bajo tal perspectiva, se aprecian serios «desajustes»: el aumento del ahorro es incompatible con la desconcentración de la propiedad y con la ampliación del gasto social, y el desarrollo industrial basado en las exportaciones de manufacturas (objetivo de la diversificación de los aparatos productivos) es incompatible con la mejora del salario real. Curiosamente, un modelo basado en la ampliación del ahorro y de las exportaciones de manufacturas (tendencia siempre presente) conduciría a una mayor concentración del capital y menores salarios (Sarmiento, *ibid*).

En un contexto como el señalado, una política fiscal transparente efectiva y productiva; la redefinición de la seguridad social; una verdadera revolución educativa, que prescin-

da -no se sabe aun cómo- de élites mediocres y mediocrizadas; y, un consenso real, que relativice los que se cree son los intereses de distintos grupos sociales en Ecuador (Urriola, 1), aparecen siendo las demandas sentidas de un primer proyecto *nacional*, que se requiere con urgencia.

En caso contrario, la situación de la repartición en Ecuador tendería a agravarse seriamente. Enseguida se examinan algunos aspectos de éste conflicto distributivo.

#### 4. Aspectos generales sobre la distribución del ingreso

Como se conoce, la contabilidad nacional no está diseñada para medir el bienestar; sin embargo, vista la escasez de información sobre esta problemática y, en particular, dada la óptica global de los agregados macroeconómicos, es posible realizar una primera aproximación de la distribución del ingreso utilizando este instrumento descriptivo.

##### El seguimiento de lo "social"

El monitoreo estadístico del desarrollo socio-económico y, específicamente, de las modificaciones en la calidad de vida de la población en los países subdesarrollados, es un problema evidente en el diseño de políticas sociales adecuadas.

Es conocido que "nadie se reencuentra en las cifras macroeconómicas"; de hecho, éstas han sido diseñadas para cumplir otros objetivos y no permiten ni formular un diagnóstico de la evolución social ni establecer cómo lo económico afecta lo social.

Las fuentes "clásicas" de evaluación se han revelado poco eficaces: a nivel internacional casi se ha cumplido "el cincuentenario" de las encuestas de hogares y todavía no es posible disponer de un flujo regular de datos para evaluar la dinámica del nivel de vida de las poblaciones que habitan los países subdesarrollados.

Se impone, pues, el rediseño de las fuentes estadísticas tradicionales en beneficio de sistemas que permitan flujos de información continuos, eficaces y oportunos.

Esta es una de las carencias más notorias en la estadística de Ecuador. Datos sobre nutrición, ingresos, empleo, etc. o no existen o son insuficientes. ¿Es un problema de "mercado"?

El análisis excluye los impuestos indirectos netos; al respecto, se debe tener presente que la adición de la remuneración de los empleados y del excedente neto de explotación es igual al valor agregado al costo de factores. En cualquier caso, haciendo abstracción de los efectos de la inflación sobre los agregados macroeconómicos consignados, es evidente que en el caso de Ecuador en el período 1970 -1992, las remuneraciones -los salarios- pierden importancia con relación al excedente bruto de explotación.

### Repartición primaria del ingreso -porcentajes sobre el PIB-

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
Re	30.7	29.7	31.9	20.9	13.6	12.8	12.9
EBE	58.5	60.3	59.8	67.5	72.6	75.1	75.3

Re = remuneración de los empleados.

EBE = excedente bruto de explotación.

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1)

Así, mientras los ingresos salariales alcanzan su máximo histórico en 1980, logrando obtener alrededor de un tercio de la nueva riqueza generada en el país (el valor agregado), durante la «década perdida», la disminución del porcentaje de participación es incontrovertible. Esto significa, bajo cualquier hipótesis, que el ajuste 'pasa' por los salarios.

De manera simétrica, la participación del excedente bruto de explotación se incrementa significativamente. En general, este agregado es asimilado a la retribución al capital; sin embargo, se debe precisar que el crecimiento del sector informal distorsiona su interpretación, puesto que además de los ingresos empresariales, el EBE engloba los de los trabajadores por cuenta propia o "empresarios individuales", que no están constituidos en sociedad y que desarrollan actividades productivas, por lo común, con tecnología, productividad y organización con estándares inferiores a los de las sociedades de capital, lo que ha llevado definirlos -de manera ambigua- como integrantes del denominado "sector informal". Por ello, para extraer conclusiones válidas es preciso aislar los ingresos de los empresarios individuales de los de las sociedades jurídicamente establecidas.

**Repartición primaria del ingreso: sector informal y moderno**  
-porcentajes sobre el PIB-

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
Re	30.7	29.7	31.9	20.9	13.6	12.8	12.9
EBE	58.5	60.3	59.8	67.5	72.6	75.1	75.3
EBEhog	52.8	46.0	41.9	48.1	59.6	63.2	61.2
EBEsm	5.7	14.3	17.8	19.5	13.0	11.9	14.2

Re = remuneración de los empleados; EBE = excedente bruto de explotación; EBEhog = excedente bruto de explotación de los hogares; EBEsm = excedente bruto de explotación sector moderno.

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1)

Si se asume que la totalidad de la producción del sector institucional de los hogares está constituida por unidades de organización "informal"; y, por otro lado, que en los restantes sectores institucionales no existe producción de esas características, la actividad de los hogares sería -por hipótesis-equivalente al sector informal, en tanto que el resto de sectores representaría al sector moderno.

Con esa discriminación, se constata que la crisis también afecta las rentas del sector moderno; en éste, se percibe claramente el tránsito de una economía no petrolera hacia un aparato productivo sustentado en la producción de crudo. Así, en 1970, el EBE del sector moderno de la economía representa el 6% del PIB, alcanza su pico en 1985

**Participación del EBE en el valor agregado**  
-porcentajes-

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
EBEsm	5.7	14.3	17.8	19.5	13.0	11.9	14.2
EBEpet	-0.5	8.5	10.0	12.1	7.4	6.1	5.9
EBEnopet	6.2	5.8	7.8	7.4	5.6	5.8	8.3

EBEsm = sector moderno; EBEpet = petrolero; EBEnopet = no petrolero (excepto hogares).

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1).

(año en que el precio del petróleo logró su récord histórico) y comienza a descender en los años siguientes.

Sin embargo, realizando una observación más "próxima" a dichos indicadores, se constata que las fluctuaciones de la participación del excedente de explotación del sector moderno en el PIB, obedecen sobre todo a la inestabilidad del sector petrolero y, más precisamente, a las variaciones del precio del petróleo.

En efecto, la proporción sector no petrolero moderno / PIB no experimenta el deterioro de los restantes sectores y más bien, entre los extremos de la serie, tiene una ganancia de 2 puntos porcentuales.

### **Remuneraciones y excedente de explotación** -porcentajes sobre el PIB-

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
Re	30.7	29.7	31.9	20.9	13.6	12.8	12.9
EBEnp	6.2	5.8	7.8	7.4	5.6	5.8	8.3

Re = remuneración de los empleados.

EBEnp = excedente bruto de explotación, no petrolero moderno.

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1).

A manera de primera conclusión, se puede constatar que:

- i. la participación del sector trabajo en los frutos de la actividad económica revela un agudo deterioro durante la década de los años ochenta y los transcurridos de los noventa. Entre 1980 y 1992 la pérdida alcanza a 19 puntos porcentuales;
- ii. el excedente bruto de explotación de la actividad de los empresarios individuales, que podría representar la parte medida del sector informal, registra en los años bajo estudio un acentuado dinamismo. Entre 1980 y 1992, se constata un incremento de alrededor de 20 puntos del PIB;
- iii. esto significaría que por efecto de la crisis, hay un desplazamiento de mano de obra del sector formal hacia actividades de carácter no formal;

- iv. las actividades del sector moderno total tienen importantes fluctuaciones en su participación en el PIB, que obedecen, especialmente, a las variaciones de los precios del petróleo;
- v. la participación del sector moderno tradicional en el PIB, pese a la crisis económica, registra un aumento de 2 puntos en la participación de sus utilidades brutas en el PIB;
- vi. lo anterior sugiere que "los beneficiarios de la crisis" son, en primer lugar, determinados segmentos del sector informal y, en menor medida, el sector no petrolero moderno.

Las constataciones precedentes exigen determinar dónde se originan dichos ingresos. Esa "investigación" permite obtener información adicional sobre las diferencias sectoriales tanto en la generación de excedente de explotación ("utilidades brutas") como de las remuneraciones al factor trabajo.

### La medición de la pobreza

Podrían establecerse varios "límites" de pobreza; en función de éstos cambia el porcentaje de población que se encuentra en esa condición. No obstante, el establecimiento de un límite de pobreza, más allá de los esfuerzos de fijarlo con criterios objetivos, implica algunas arbitrariedades.

Si bien ciertas encuestas -tipo "presupuestos familiares"- posibilitan determinar la magnitud del problema, no son suficientes para determinar su perfil; es decir, mediante tales instrumentos cuantitativos no se puede conocer las características de las familias afectadas por ese fenómeno.

Otro inconveniente del establecimiento de límites de pobreza, es que su utilización se "politiza" casi inmediatamente. Una manera de evitarlo es definir, difundir y cumplir la metodología de cálculo y los criterios utilizados.

Resulta en cierto modo sorprendente que el 19.4% (en 1989) y el 25.1% en 1992 de las remuneraciones totales se originen en el sector de los servicios financieros. De acuerdo a los datos censales de 1990, el 2.4% de la población se dedicaría a esta actividad. El caso

de petróleo y minas es igualmente extremo; mientras los ocupados en la actividad petrolera perciben el 7.4% de las remuneraciones, representan apenas el 0.6% de la PEA.

**Origen sectorial de los factores internos**  
-porcentajes-

	1989		1990		1991		1992		% PEA censo 1990
	EBE	Re	EBE	Re	EBE	Re	EBE	Re	
Agricultura	17.5	11.0	16.9	11.2	17.4	11.3	15.5	12.7	30.8
Petróleo	6.6	7.6	8.5	8.6	7.1	8.4	8.4	7.4	0.6
Manufactura	23.4	18.6	23.3	17.7	24.1	17.0	26.3	16.4	11.0
Construcción	4.6	11.7	4.1	11.3	4.0	10.7	4.1	10.0	5.9
Comercio	27.4	12.7	27.2	11.8	27.0	11.4	26.1	10.9	14.2
Transporte	10.5	9.2	10.5	9.0	9.9	9.1	8.9	8.2	3.9
Financieros	5.8	19.4	5.5	20.9	6.2	22.7	5.7	25.1	2.4
S. Comunales	4.8	6.5	4.7	6.3	5.0	6.0	5.5	6.4	24.9

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1); PEA: INEC, censo de población 1990.

De manera simétrica, el 30.8% de la población activa, ocupada en labores de tipo agropecuario, percibe en 1992 el 12.7% de la masa salarial; de modo similar, el 24.9% de la PEA se clasifica dentro de servicios, actividad que representa el 6.4% de las remuneraciones pagadas.

Estas desigualdades, originadas en factores de orden socio cultural (es obvio que un empleo en la rama petrolera o de servicios financieros exige mayores -y "mejores" "destrezas"- que, por ejemplo, las inherentes a la agricultura) son manifestaciones y causas de una injusta distribución del ingreso y la riqueza.

La actividad que "reparte" el más bajo porcentaje de remuneraciones a los asalariados es el comercio: apenas el 4.2% se destina a los asalariados y el 95.8% se distribuye -en 1992- en forma de excedente. La explicación a este fenómeno fue ya realizada: en este sector se encuentra el mayor número de trabajadores informales, cuyos ingresos se clasifican en el EBE.

### Distribución porcentual de los factores internos

	1989		1990		1991		1992	
	EBE	Re	EBE	Re	EBE	Re	EBE	Re
Agricultura	92.3	7.7	92.7	7.3	93.4	6.6	92.0	8.0
Petróleo	86.8	13.2	89.3	10.7	88.5	11.5	91.4	8.6
Manufactura	90.5	9.5	91.8	8.2	92.8	7.2	93.8	6.2
Construcción	74.6	25.4	75.3	24.7	77.2	22.8	79.3	20.7
Comercio	94.2	5.8	95.1	4.9	95.6	4.4	95.8	4.2
Transporte	89.6	10.4	90.8	9.2	90.9	9.1	91.0	9.0
Financieros	69.4	30.6	69.0	31.0	71.4	28.6	67.9	32.1
S.Comunales	84.7	15.3	86.4	13.6	88.3	11.7	89.0	11.0

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1)

El caso de la construcción es importante pues (luego de servicios financieros, en el que las remuneraciones son significativas) la participación del componente salarial alcanza el 20%; esto se debe relevar, puesto que se trata de un sector que tiene una innegable trascendencia en el nivel de empleo.

El entorno social en el que se desenvuelve esta variable está en franco deterioro; así, el INEC sostiene que «en Ecuador, se evidencian modificaciones en las características básicas del funcionamiento del mercado laboral, a través de aumentos en las tendencias tanto de la subutilización de la mano de obra como del proceso de deterioro de las condiciones de trabajo» (INEC, 1). Estas apreciaciones -formuladas por un organismo gubernamental-demuestran que no solo se han erosionado los ingresos sino que, además, se han afectado las condiciones de trabajo.

Desde 1990 la tasa de desocupación abierta no cesa de aumentar; entre 1990 y 1993, crece en 54%. La situación descrita crea un marco propicio para una distribución del ingreso absolutamente inequitativa.

Confrontando las estadísticas de empleo y desempleo por tramos de ingreso, de acuerdo a la estructura porcentual por categoría ocupacional (entre 1993 y 1992, únicos años comparables de acuerdo a los tramos de ingreso, medidos en salarios mínimo vitales), no se detecta variación significativa.

### Tasa de desempleo (nacional urbano)

1990	1991	1992	1993 *
6.1	8.5	8.9	9.4

\* Julio

FUENTE: INEC (1)

El número relativo de patronos, trabajadores por cuenta propia, empleados públicos y privados y, familiares no remunerados mantienen en ese año su participación en el total.

### Población ocupada, por tramos de ingreso por categoría ocupacional (estructura porcentual)

	TOTAL	menor smv	1-2 smv	2-3 smv	3-4 smv	4-5 smv	5-6 smv	6 o + smv
1 9 9 2	OCUPADOS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Patrono	8.1	2.7	4.8	4.7	12.1	10.7	26.2
	Cuenta propia	29.0	48.0	31.2	25.0	24.8	22.2	27.8
	TFNR	7.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Gobierno	14.7	2.8	9.0	20.2	28.4	31.0	18.4
	Privado	37.0	28.4	48.9	49.2	34.5	35.9	27.6
	Doméstico	4.3	18.0	6.0	0.8	0.2	0.3	0.0
1 9 9 3	OCUPADOS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Patrono	8.9	2.6	5.6	4.3	7.9	8.4	25.8
	Cuenta propia	27.1	51.5	35.3	25.4	24.6	21.8	23.3
	TFNR	7.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Gobierno	14.7	1.6	5.0	12.6	23.7	29.9	21.9
	Privado	37.7	27.2	43.9	56.1	43.2	39.2	29.1
	Doméstico	3.8	17.0	10.2	1.7	0.5	0.7	0.0

TFNR: trabajador familiar no remunerado; smv: salario mínimo vital

FUENTE: INEM/INEC: Encuestas de empleo en el sector urbano.

Los tramos inferiores de los trabajadores del gobierno y del sector privado disminuyen en 1993, en favor de los tramos de smv más altos; es decir, habría una ganancia relativa en términos de salarios mínimos vitales, en el sector formal.

Sin embargo, si se compara la participación porcentual por categoría ocupacional se detecta una mejora sustancial del ingreso de los ocupados: mientras en 1992 el 13.9% de los ocupados percibe una remuneración inferior al salario mínimo vital (smv), en 1993 dicho porcentaje se reduce en 5.3 puntos porcentuales.

Tal comportamiento se detecta en todas las categorías ocupacionales; esto sugeriría una mejora en la distribución del ingreso: en efecto, entre los diferentes rangos de ingreso

**Población ocupada, por tramos de ingreso por categoría ocupacional (participación porcentual)**

		TOTAL	menor smv	1-2 smv	2-3 smv	3-4 smv	4-5 smv	5-6 smv	6 o + smv
1992	OCUPADOS	100.0	13.9	24.3	20.0	11.8	4.6	5.5	8.8
	Patrono	100.0	4.7	14.4	11.6	17.8	6.0	10.6	28.7
	Cuenta propia	100.0	23.1	26.2	17.2	10.1	3.5	6.4	8.5
	TFNR	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Gobierno	100.0	2.7	14.9	27.5	22.8	9.6	8.0	11.0
	Privado	100.0	10.7	32.1	26.6	11.1	4.4	4.3	6.6
	Doméstico	100.0	58.5	34.0	3.9	0.5	0.3	0.0	0.0
1993	OCUPADOS	100.0	8.6	17.9	18.3	14.7	6.7	8.4	14.0
	Patrono	100.0	2.6	11.4	8.8	13.1	6.3	12.2	40.7
	Cuenta propia	100.0	16.3	23.3	17.1	13.3	5.4	7.6	12.0
	TFNR	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Gobierno	100.0	1.0	6.1	15.6	23.8	13.7	15.3	20.9
	Privado	100.0	6.2	20.8	27.2	16.9	7.0	7.9	10.8
	Doméstico	100.0	38.3	48.0	8.2	1.9	1.3	0.0	0.0

TFNR: trabajador familiar no remunerado; smv: salario mínimo vital

FUENTE: INEM/INEC; Encuestas de empleo en el sector urbano.

*medidos en términos de salarios mínimos* y no en valores absolutos, se constata una disminución de la participación en los rangos inferiores y un aumento en los ingresos de los tramos superiores. Como el índice del salario mínimo vital registra 75,6 en enero de 1992 y 84,4 en diciembre de 1993, habría -además- una ganancia en términos reales.

Los cuadros anteriores permiten extraer dos conclusiones: por un lado, habría "inmovilismo" entre las diferentes categorías ocupacionales y, por otro, dentro de cada categoría ocupacional hay un desplazamiento de los tramos más bajos de ingresos hacia los superiores; además, visto que hay una ganancia de poder de compra de los ingresos salariales, se apreciaría un doble efecto positivo en la distribución de ingreso.

Conclusiones de este tipo son mal recibidas en una sociedad como la ecuatoriana, en la que los niveles de confrontación son elevados y la confianza en las instituciones, decreciente.

Pero, estas conclusiones deben ser matizadas: en primer lugar, es preciso evaluar la relevancia del salario mínimo como medio para satisfacer las necesidades de un hogar; en ese sentido, aunque se constate una mejora, los tramos de ingreso -de al menos hasta dos salarios mínimos- enfrentan seguramente situaciones de pobreza. Además, las cifras no incluyen a los desempleados que, como se ha visto, aumentan de manera importante. Finalmente, la medición se refiere al sector urbano; es conocido que los mayores problemas se sitúan en el área rural.

Desde el punto de vista temporal, la comparación es interanual, lo que le daría el carácter de coyuntural. Lamentablemente, problemas de carácter metodológico impiden realizar una comparación estructural.

## **6. Una primera conclusión**

Todos los -escasos- indicadores disponibles relacionados con la distribución del ingreso indican un deterioro de la situación socio-económica; se impone, pues, diseñar una política emergente que se ocupe de auxiliar los casos más graves, siendo preciso sobre todo cambios radicales en la forma de asignación de los recursos.

Se debe propender a que las ganancias de los ingresos salariales en términos reales, sean duraderas; este es quizá el mayor inconveniente para lograr resultados de corto plazo en las políticas de ingresos. Para ello, aparte del objetivo prioritario de detener la inflación, deben definirse políticas más próximas a lo social, menos generales, más sustantivas, que se «junten» a las señaladas en la sección anterior.

Aunque, como se ha observado, las remuneraciones pierden peso (en favor de actividades informales) en la estructura de la repartición primaria del ingreso, el impulso a actividades como la construcción o los servicios comunales, de alto componente salarial, tendría como repercusión hacer "migrar" a los ocupados en las actividades informales marginales hacia regímenes de salarización, a pesar de las dificultades que se continuarían enfrentando en los mercados del trabajo.

Este argumento parte del supuesto de que al interior del sector informal hay actividades rentables y, en el formal, tareas que no garantizan ingresos mínimos de subsistencia. Si se logra racionalizar la evolución de estos estratos, aumentando la tasa de salarización, habría un impacto positivo en la distribución del ingreso y, paralelamente, se impulsaría la modernización del aparato productivo, lo que -si se aplican políticas ordenadas y continuas- garantizaría la reactivación y la reconversión del aparato productivo, en la perspectiva de la equidad.

### Origen de los ingresos de los hogares -estructura porcentual-

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
Del trabajo	35.1	37.1	40.8	28.3	17.4	15.8	15.9
De la propiedad	60.6	58.7	54.8	67.7	77.6	79.4	78.9
Transferencias	4.3	4.2	4.4	4.0	5.0	4.8	5.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Banco Central del Ecuador (1)

Recuérdese que antes de la expansión sustentada en el petróleo, el 35.1% de los ingresos de los hogares tenía un origen salarial; en 1992, apenas el 16% tiene esa fuente y el 79% se genera vía excedente de explotación o renta de la propiedad (intereses, alquileres o dividendos). "Recuperar" el nivel registrado en la década de los setenta, tendría efectos importantes sobre la distribución del ingreso, en lo inmediato.

El consenso y la planificación en el contexto de liberalización, resultan esenciales en esta perspectiva. El carácter preliminar de este ejercicio obligará a definir mejor una estrategia de largo aliento.

## Bibliografía

- BID/PNUD (1): Reforma social y pobreza: hacia una Agenda Integrada de Desarrollo; Washington D.C.; mimeo; enero de 1993.
- Boyer, Robert (1): La théorie de la régulation, une analyse critique; París; Editions La Découverte; 1986.
- Egger, Ph.-Garnier Ph.-Gaude, J. (1): Ajustement structurel et compensation sociale, études de cas au Honduras, a Madagascar et au Senegal; Ginebra; OIT; mimeo; mayo de 1993.
- Figuroa, Adolfo(1): Crisis distributiva en el Perú; Lima; Pontificia Universidad Católica del Perú; 1993.
- Gurrieri, Adolfo, et. alt. (1): Los años noventa: ¿desarrollo con equidad?; San José, Costa Rica; FLACSO/CEPAL; 1990.
- Leonard, Jacques (1): La répartition macroéconomique des revenus, l'enjeu des thèses de Cambridge; París; Economica; 1980.
- Ramos, Joseph (1): Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina, 1974-1983; México D.C.; FCE; 1989.
- Ramos, Lauro-Almeida, José, et. alt. (1): Distribucao da renda no Brasil; Sao Paulo; Paz e Terra; 1991.
- Samuelson, Paul (1): L'économique; París; Armand Colin; 1962.
- Sarmiento, Eduardo (1): Crecimiento y distribución del ingreso en países de mediano desarrollo; en Revista de la CEPAL n. 48; Santiago de Chile; diciembre de 1992.
- Ottajv, Christian (1): La répartition des revenus, pratiques et théories; París; Editions Litec; 1991.
- Urriola, Rafael (1): El concepto de salario justo: hacia la democratización de los ingresos en Ecuador; Cartagena, Colombia; mimeo; diciembre de 1993.

**Banco Central  
del Ecuador, BCE (1):**

**Cuentas Nacionales No. 16; Quito; 1993.**

**Banco Central  
del Ecuador, BCE (2):**

**Información Estadística Mensual, No. 1704; Quito, febrero  
28 de 1994.**

**Instituto Nacional  
de Estadística  
y Censos, INEC (1):**

**Empleo desempleo y subempleo en el sector urbano, a julio  
93; Quito, marzo 1994.**