

liberalización, desigualdad y pobreza : América Latina y el Caribe en los 90

Enrique Ganuza, Ricardo Paes de Barros,
Lance Taylor, Rob Vos (editores)



pnud

NACIONES UNIDAS

CEPAL



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

PNUD
Programa de Naciones Unidas
para el Desarrollo

1ª edición: junio de 2001

© 2001

Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Diseño de tapa: Silvina Simondet
Corrección y composición general: Eudeba

ISBN 950-23-1170-1
Impreso en Argentina.
Hecho el depósito que establece la ley 11.723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

ÍNDICE

PRÓLOGO

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Lance Taylor - Rob Vos 7

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.

EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA

Lance Taylor - Rob Vos 13

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Rob Vos 77

POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA

Jere R. Behrman - Nancy Birdsall - Miguel Székely 117

COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN

DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA

Roberto Frenkel - Martín González Rozada 151

BOLIVIA: EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,

EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

Werner Hernany - Wilson Jiménez - Rodney Pereira 201

APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL

Ricardo Paes de Barros - Carlos Henrique Corseuil 255

CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:

COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

José Antonio Ocampo - Fabio Sánchez - Camilo Ernesto Tovar 305

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN COSTA RICA: EFECTOS EN EL MERCADO DE TRABAJO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Pablo Sauma - Juan Rafael Vargas</i>	353
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EMPLEO Y DESIGUALDAD EN CHILE <i>José de Gregorio - Dante Contreras - David Bravo - Tomás Rau - Sergio Urzúa</i>	425
LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, AJUSTE, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA EN ECUADOR, 1988-1999 <i>Rob Vós</i>	489
EL SALVADOR: LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS Y SUS EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO, LA POBREZA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO <i>Alexander Segovia - Jeannette Larde</i>	563
APERTURA, POBREZA Y DESIGUALDAD: GUATEMALA <i>Juan Alberto Fuentes</i>	605
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, POBREZA Y DISTRIBUCIÓN EN JAMAICA <i>Damien King - Sudhanshu Handa</i>	675
LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Jaime Ros - César Bouillon</i>	713
REFORMAS ECONÓMICAS Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN PANAMÁ <i>Niek de Jong - Rob Vós</i>	765
LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POBREZA <i>Bill Gibson - José Molinas - Margarita Moli</i>	815
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y DESIGUALDAD Y POBREZA. EL CASO DE PERÚ <i>Juan José Díaz - Jaime Saavedra - Máximo Torero</i>	877
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS: EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y EL BIENESTAR. EL CASO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA <i>Jaime Aristy Escuder</i>	939
URUGUAY: EQUIDAD Y POBREZA ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE LOS NOVENTA. UN ENFOQUE A TRAVÉS DE MICROSIMULACIONES <i>Marisa Bucheli - Rafael Díez de Medina - Carlos Mendive</i>	993

LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, AJUSTE, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA
EN ECUADOR, 1988-1999*

*Rob Vos***

* Agradezco mucho a Niek de Jong por su valiosa asistencia de investigación para la sección 5 y a Mauricio León por proveer datos de encuestas y comentarios. También agradezco a Lance Taylor, Jaime Ros, Roberto Frenkel y Geske Dijkstra por sus útiles comentarios a un borrador previo.

** Institute of Social Studies.

1. Introducción

El proceso de reforma económica en el Ecuador comenzó tarde. Se introdujeron con determinación reformas orientadas al mercado a comienzos de 1992, con la liberalización de los flujos comerciales y de capital. Las políticas de ajuste de la década de 1980 en respuesta a la crisis de la deuda y precios de petróleo decrecientes, se habían concentrado en la estabilización económica de corto plazo, con sólo algunas tentativas de reforma del régimen comercial proteccionista aisladas y en varios casos de corta vida. Históricamente, la economía del Ecuador siempre pareció sobrevivir a períodos difíciles, siendo "salvada" por nuevos auges de exportación de materias primas. Debieron pagarse altos costos de ajuste en la década de 1980, pero se encontraron amortiguadores en el crecimiento de la producción de camarón, la expansión de la producción petrolera y la recuperación de la posición del país como exportador principal de banano. Esto con probabilidad fue un factor que contribuyó a desalentar el necesario proceso de reforma de la política económica y mantuvo a la economía en una situación altamente vulnerable a las crisis de la demanda mundial y de los precios de los bienes primarios y materias primas.

Se pusieron en marcha importantes reformas a este régimen de políticas durante la década de 1990. No obstante, una primera conclusión de

este trabajo es que después del cambio de siglo, la economía ecuatoriana todavía está luchando para alcanzar estabilidad macroeconómica. Los precios de petróleo volátiles y la deuda externa pendiente continúan siendo los determinantes claves del proceso de ajuste fiscal y externo. *Plus ça change?* Se han observado algunos cambios importantes, incluyendo un crecimiento significativo de las exportaciones no tradicionales. Más aún, se observan sustanciales cambios de volumen en el balance macroeconómico. El saldo comercial real se ha movido hacia resultados de amplio superávit, mientras que el balance fiscal primario real también se ha movido hacia superávits como consecuencia de grandes reducciones en el volumen de servicios del gobierno. Cambios adversos en los precios relativos (caída de términos del intercambio, apreciación de la tasa de cambio real), han hecho que este ajuste parezca mucho menos importante en términos de valor y dejado a la economía con persistentes déficit internos y externos. La vulnerabilidad a las crisis externas, particularmente la volatilidad de los precios de "commodities", sigue siendo una de las principales debilidades de la economía.

Los cambios en la producción hacia una mayor orientación hacia las exportaciones subyacen a los ajustes en volumen. Como saldo, se dio un cambio hacia la producción más intensiva de capital (petróleo, industria, agricultura tradicional), con la excepción de algunos subsectores agrícolas (flores, productos hortícolas). El bajo crecimiento de la productividad observado en la década de 1990 parece en gran parte debido a este cambio sectorial, dando como resultado un decrecimiento relativo de la demanda global de mano de obra moderna en el sector de bienes transables. La menor demanda de mano de obra asalariada es ahora más intensiva en calificación, lo que aumenta la desigualdad salarial y el diferencial de ingresos entre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia. El peso del crecimiento del empleo ha estado en las ocupaciones informales y por cuenta propia. Junto con drásticos decrecimientos del salario real, esto ha cambiado la distribución del ingreso de los factores alejándolo de los salarios para dirigirlo a los ingresos por cuenta propia. Este esquema de distribución ya estaba vigente en la década de 1980, cuando la recesión y el decrecimiento de los salarios reales empujaron la participación de los salarios hasta niveles muy bajos. En la década de 1990, la mayor participación de los trabajadores parece haberse trasladado hacia el sector informal, pero la recuperación de los salarios reales durante la primera mitad de la década permitieron una reversión de la tendencia declinante de la participación de los salarios. Más aún, los ingresos de los hogares urbanos cambiaron siguiendo estrechamente los ajustes en el salario mínimo establecido institucionalmente para el sector

moderno. Parece que esta correlación se asocia con dos factores: la mayoría de los salarios y remuneraciones en el sector moderno están vinculados con el salario mínimo y los ingresos urbanos de los trabajadores por cuenta propia se benefician de los fuertes efectos del multiplicador de los incrementos del salario real. Como resultado se han dado tasas de pobreza urbana decrecientes desde 1992, siendo probablemente más importante el ajuste salarial que el cambio económico de estructura. Todo esto cambió al final de la década. En 1998-1999, la economía fue doblemente golpeada por un fuerte decrecimiento del precio del petróleo y el desastre natural provocado por el fenómeno de El Niño. La crisis fiscal y financiera que siguió reveló las debilidades de la economía y los fracasos de la política en el pasado. La inflación creciente y el empleo decreciente revirtieron las reducciones en la pobreza urbana de los años precedentes. A comienzos del año 2000, se tomó la grave decisión de dolarizar oficialmente la economía, pero la recuperación de la crisis probablemente llevará muchos años.

El análisis del resultado ortodoxo y aparentemente benigno del ajuste del período 1990-1997 es complejo. Para simplificar, podemos utilizar como punto de partida los diagramas de las figuras 1a y b (simplificadas del capítulo 1). Los gráficos proveen un eslabón entre el ajuste macroeconómico, los cambios sectoriales de productividad y el mercado laboral. El cuadrante nordeste supone una relación creciente entre el nivel de producto y el déficit comercial. Operando mediante una protección menor y la apreciación de la tasa de cambio real, la apertura de la balanza de pagos bien puede haber trasladado la curva hacia afuera. La liberalización de la cuenta corriente llevó a un mayor déficit comercial; el deterioro empeoró por la apreciación real inducida por mayores entradas de capital y las políticas de estabilización que utilizaron la tasa de cambio como ancla, comenzando alrededor de 1992. En el cuadrante nordeste, la liberalización bien puede haber resultado en una menor demanda de empleo formal para un nivel dado de producto. Las presiones para bajar los costos a través de una mayor productividad laboral en los sectores de bienes transables, junto con un crecimiento de la demanda por trabajadores de menor calificación en los sectores de bienes no transables, contribuyeron a empujar esta tendencia. Como lo muestra el cuadrante sudeste, una reducción del empleo formal está probablemente asociada con un incremento de los empleos informales, mayor trabajo por cuenta propia y, dada la rigidez en los sectores formales, mayor desempleo. De modo conocido, la liberalización, junto con las entradas de capital, llevaron inicialmente a un crecimiento de la productividad y a una reducción del empleo formal en un movimiento de A hacia B. Al mismo tiempo, el déficit

comercial empeoró, saltando de X a Y. Para evitar un agravamiento mayor del desequilibrio externo y cortar la inflación interna, las autoridades asumieron austeridad fiscal para reducir la demanda agregada y promover más entradas de capital. El crecimiento del producto se desaceleró y el empleo formal decreció de B a C durante la transición de políticas inducidas; al mismo tiempo, el déficit comercial fue contenido en un movimiento de Y a Z. Planteamos la hipótesis que el episodio descrito en la figura 1a, refleja de modo cabal los eventos que siguieron a los esfuerzos de estabilización y la apertura de las cuentas corriente y de capital de la economía ecuatoriana a principios de la década de 1990.

Después de 1995 (hasta mediados de 1998), la disciplina fiscal se deslizó y se permitieron nuevas rondas de incremento de salarios, empujando nuevamente la demanda interna y el déficit externo en la dirección de Z' (en la figura 1b). Los precios decrecientes del petróleo multiplicaron el efecto sobre el balance externo. La expansión de la demanda permitió una recuperación del empleo formal (particularmente en los bienes no transables) hacia B', hasta que nuevas crisis externas hicieron volver al esquema a su senda de profunda contracción.

El episodio podría formalizarse más aún en el marco de una economía dependiente con imperfecciones en la mano de obra y en los mercados de bienes primarios y materias primas (incluyendo rigidez de salarios en los mercados formales, segmentación de los mercados de mano de obra y capacidad para incrementar los precios de oferta por parte de los sectores formales), como fuera formulado, por ejemplo por Cox-Edwards y (1994) y Ros (1999). En estos episodios, si el sector de no transables es el sector intensivo de mano de obra (como es el caso de Ecuador), entonces la liberalización comercial reducirá el empleo. Extendiendo esto a un marco temporal, Cox-Edwards y Edwards (1994), muestran que la liberalización de la cuenta de capital de una economía con fijación de salarios mínimos en el sector formal, llevará a un crecimiento del empleo en el sector de no transables a través del efecto positivo del gasto (como está indicado en la figura 1b).

Los conceptos teóricos enfatizan la importancia de las condiciones iniciales de la economía que se liberaliza, particularmente la dotación de factores (incluyendo el capital humano y los recursos naturales) e imperfecciones de mercado, para predecir los resultados probables de la liberalización de la balanza de pagos sobre el producto y el empleo. En este trabajo, no exploraremos con detenimiento estas nociones teóricas, pero tendremos en mente este marco general para evaluar las tendencias de la demanda agregada, el empleo y la distribución del ingreso en el Ecuador antes y después de las reformas económicas.

La historia se detalla en las secciones siguientes. Primero, en la sección 2, se resumen los principales cambios de política y eventos económicos desde comienzos de la década de 1980. En la sección 3, se analizan los principales cambios en el balance macroeconómico y las tasas sectoriales de empleo y de productividad durante el período clave de las reformas (1988-1998), utilizando las metodologías de descomposición tal como se las esbozó en el capítulo 1. En la sección 4 se analizan las consecuencias de los cambios de empleo en los ingresos y en la distribución de factores y se plantean algunas hipótesis sobre cómo esto afectó la distribución de la pobreza en el nivel de los hogares y también se muestran el impacto de la crisis económica reciente sobre la pobreza y la desigualdad. En la sección 5 se aplica la metodología de microsimulaciones (ver capítulo 2) para efectuar la prueba de hipótesis y detectar qué ajuste macroeconómico y qué factores de la reforma estructural han contribuido más a las tendencias de la pobreza y la desigualdad. Se extraen conclusiones en la sección 6.

Figura 1a: Respuestas del producto y del empleo a las políticas de ajuste macroeconómico y liberalización de la balanza de pagos: apertura y contracción de la demanda

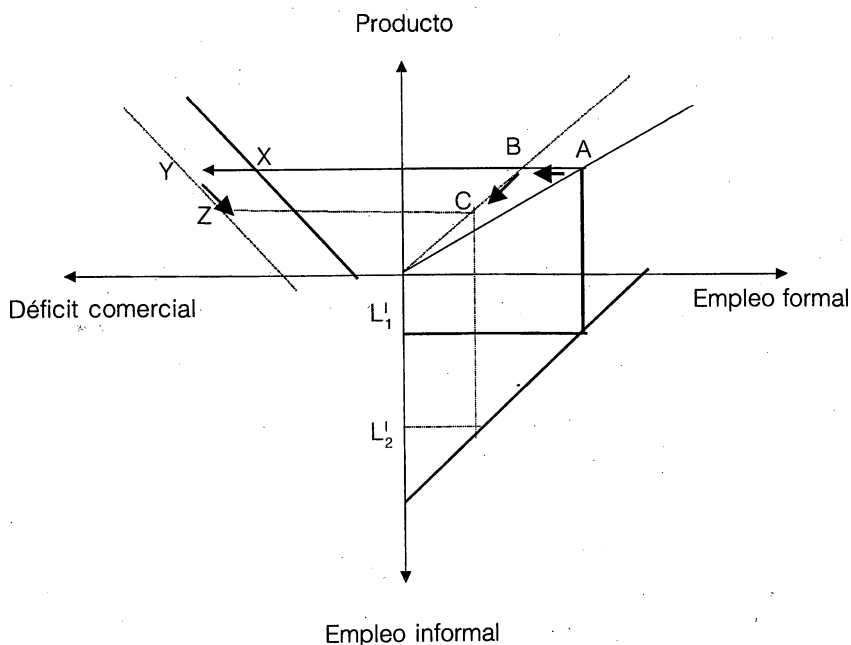
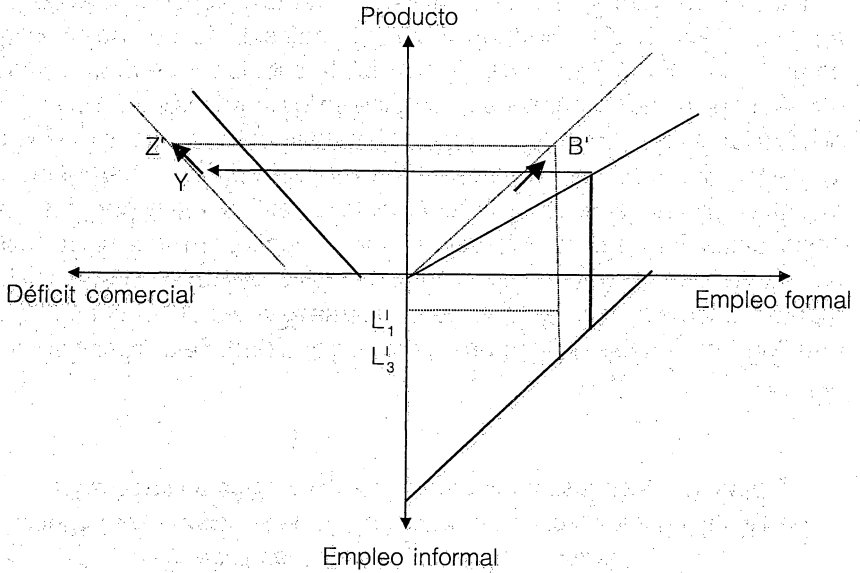


Figura 1b: Respuestas del producto y del empleo a las políticas de ajuste macroeconómico y liberalización de la balanza de apertura y expansión de la demanda.



Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Reformas comerciales	Incremento de restricciones a la importación.	Reducciones de aranceles y de restricciones de cuota en el contexto del Pacto Andino. Arancel promedio 13%.	Nuevas reducciones de aranceles, rango del arancel entre 5-25% (excepto para bienes de consumo de lujo).	Reorganización y control más estricto del control de aduanas.
Régimen de tasa de cambio	Introducción de minidevaluaciones ("crawling peg")	Minidevaluaciones ("Crawling peg") periódicas para alinear la tasa de cambio real.	Flotamiento administrado con límites superiores e inferiores.	Flotamiento administrado. Maxi-devaluación (15% en septiembre de 1998). Introducción de tasa de cambio flexible en febrero de 1999 después de una devaluación efectiva de 100%. Otra devaluación efectiva de 100% durante el resto de 1999. Dolarización oficial en enero de 2000.
Cuenta de capital	Inversión extranjera directa y regulada a través del Acuerdo 24 del Pacto Andino. Prohibición de inversión extranjera en los sectores petrolero y minero.	En 1984 las restricciones a la inversión extranjera directa fueron abandonadas y la inversión permitida en la exploración petrolera. Restablecimiento de algunos controles sobre la inversión extranjera directa en 1988. Eliminación de las ventajas impositivas para los inversores extranjeros. Estrictas reglas de licitación para la inversión extranjera directa en el sector petrolero.	Ley Liberalización de Flujos de capital e Inversión de 1992: plena liberalización de la cuenta de capital.	Plenamente liberalizada.
Deuda externa	Renegociación de la deuda con los bancos comerciales y el Club de París. Nacionalización ("suetización") de la deuda del sector privado.	Límite a los pagos de intereses (30% de las exportaciones) establecido unilateralmente (antes, en 1987, mora sobre todas las obligaciones de deuda). Nuevo acuerdo con el Club de París en 1990.	Acuerdo con base en el Plan Brady y nuevo acuerdo con el Club de París.	Mora parcial sobre los bonos Brady garantizados por la Ley de Comercio de los EE.UU. en setiembre de 1999. Los acreedores declaran a Ecuador en mora total.

Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998 (continuación)

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Reforma del sector financiero	Sin reformas. Tasas de cambio fijas.	Liberalización de la tasa de interés, establecimiento de brecha máxima ("spread").	Mayor liberalización financiera y reducción de represiones financieras. Modernización de la legislación bancaria. Algunas mejoras leves en la supervisión bancaria.	Consolidación de las reformas financieras. Introducción del sistema de seguros para los depósitos. Recapitalización y asunción pública de la peor parte de la deuda de una gama de bancos en dificultades. Creación de un Banco Central independiente. La Crisis financiera de 1999 lleva a un congelamiento de los depósitos bancarios, quiebra y nacionalización de los principales bancos nacionales por parte de la agencia de seguros de los depósitos (AGD). Las tasas de interés se mantienen altas en un intento de evitar la fuga de capitales.
Políticas fiscales y reformas	Cortes en el gasto y aumento de los precios de la energía controlados por el Estado. No hay reforma fiscal.	Cortes en el gasto y aumento de los precios de la energía estatal. Eliminación del subsidio al trigo. Primeros pasos modestos hacia la reforma impositiva.	Reducciones fiscales. Elimina- ción del subsidio al precio de la nafta. Nuevas reformas impositivas menores (recauda- ción de aduanas y de impues- tos).	Contención fiscal. Congelamiento de los salarios del sector público. Gran reforma impositiva: introducción del impuesto de 1% a las transacciones financieras, suspensión (temporaria) del impuesto a los ingresos y las ganan- cias. Incremento del impuesto al valor agregado (de 10 a 12%).
Precios internos	Control de precios internos y subsídios a bienes básicos.	Liberalización gradual de algunos precios controlados.	Liberalización de la mayoría de los precios internos.	Eliminación del subsidio al gas natural y la electricidad. Compensación a través de un "bono a la pobreza" (focalizado).

Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998 (continuación)

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Políticas de salarios	Salarios mínimos. Ciertos incrementos en los salarios nominales debido a la presión social.	Salarios mínimos. Ciertos incrementos de los salarios nominales debido a la presión social.	Salarios mínimos. Ajustes de salarios negociados con meta de mantener o incrementar el poder adquisitivo.	Legislación de salarios mínimos sin cambios. Congelamiento temporario de los salarios.
Reforma del mercado laboral	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Débil aplicación de los salarios mínimos.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Las tentativas de reforma fracasan. Despido de empleados públicos pero con indemnizaciones muy elevadas.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Flexibilización de las leyes laborales anunciada como arte del plan de dolarización (enero de 2000).
Privatizaciones	No.	No.	Inicio de programa de privatización (líneas aéreas, cemento, fertilizantes).	Aceleración del programa anunciado de privatizaciones (telecomunicaciones, petróleo y energía).

2. El proceso “pare-siga” de estabilización y apertura de la economía

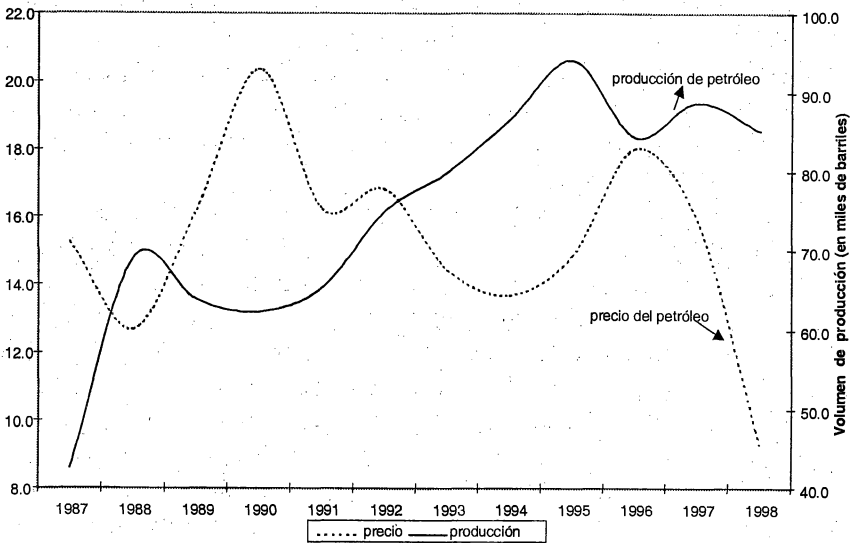
Ecuador ha sido un reformador lento. Durante la década de 1980, el ajuste se concentró predominantemente en la estabilización económica de corto plazo, a pesar de la retórica “pare-siga” para liberalizar la economía de acuerdo con el enfoque del consenso de Washington (ver en el cuadro 1 una revisión de los principales cambios de política desde 1982). Como han analizado Jácome, Larrea y Vos (1998), la estabilidad económica siguió siendo una preocupación fundamental de las autoridades debido a una sucesión de crisis externas y políticas macroeconómicas erráticas. De hecho, hacia fines de la década, la inflación llegó a un pico en la posguerra (75% en 1989) y los cuantiosos déficit fiscales y de la cuenta corriente fueron síntomas de la inestabilidad económica global. Tanto el balance fiscal como la cuenta externa han continuado siendo altamente sensibles a las crisis de los precios del petróleo y a la amenaza de la deuda externa. No se realizó ninguna reforma comercial para mejorar el régimen de sustitución de importaciones que tenía 30 años de antigüedad. En lugar de ello, las restricciones a la importación fueron la respuesta principal a las presiones de la deuda para producir excedentes comerciales. En 1983 fue abandonado el régimen de tasas de cambio fijas y reemplazado por minidevaluaciones con maxidevaluaciones periódicas para alinear la tasa de cambio real, pero las tasas de cambio múltiples continuaron existiendo hasta comienzos de la década de 1990. De hecho, los componentes tradicionales de la política de estabilización –política fiscal, monetaria y de cambio– constituyeron los instrumentos de política aplicados por los sucesivos gobiernos en un esquema de “pare-siga”. Las respuestas a las crisis externas, la presión del FMI y las siempre retornadas tendencias populistas, determinaron cambios entre subperíodos de contención fiscal y monetaria y de expansión macroeconómica. Con todo, la estructura global de la economía experimentó poco cambio estructural. La distribución del ingreso principal perjudicó a los asalariados (urbanos) mientras que se registró un fuerte incremento en la participación del ingreso del trabajo por cuenta propia en el sector informal. Este cambio distributivo se explica por el continuo estrechamiento de los salarios en el sector moderno, las pérdidas de empleos en los sectores modernos urbanos (tanto en los transables como en los no transables) y el consecuente desplazamiento de los trabajadores hacia el sector informal residual (Jácome, Larrea y Vos, 1998). Las ganancias de las empresas del sector moderno también fueron afectadas por la crisis económica y

apenas pudieron mantener su participación en el valor agregado, a pesar de la caída abrupta de la participación de los salarios (ver más abajo).

Las presiones hacia reformas más sustanciales fueron resistidas hasta inicios de la década de 1990. Incluso el régimen del presidente León Febres Cordero (1984-1988), que había entrado al gobierno con una retórica neoliberal, no incorporó grandes reformas económicas. El régimen comenzó con una posición de severa contención fiscal y monetaria, pero terminó con un tono populista. La inflación se aceleró a niveles récord hacia el fin de la década.

La única reforma importante del régimen fue la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa, de acuerdo con la reglamentación del Pacto Andino (Acuerdo 24) y la apertura de los sectores petrolero y minero a los inversores extranjeros. Esto último ayudó a promover la producción de petróleo. Las exportaciones petroleras fueron el factor principal del alto crecimiento en la década de 1970, aunque con típicos efectos del mal holandés (Vos, 1989) y continuó siendo un amortiguador durante la década de 1980. La apertura del sector petrolero a la inversión extranjera ayudó a expandir la capacidad de producción y amonó el costo de ajuste a las fluctuaciones de los precios del petróleo. El esquema de la figura 2 muestra la incidencia de la administración de los ingresos petroleros como instrumento de estabilización macroeconómica, donde los precios del petróleo y la producción siguen tendencias inversas. Eventualmente, la necesidad de acomodar la producción petrolera y las exportaciones para cumplir las metas fiscales, forzó a Ecuador a cancelar su asociación a la OPEC en 1992 (Sierra, 1995). La política aseguró un nivel de exportaciones de petróleo de US\$ 1.200 millones anuales y mantuvo la dependencia fiscal sobre los ingresos (figura 3) pero —como se indicó— falló en asegurar la estabilidad.

Figura 2: Ecuador: Exportación de petróleo crudo y precio del petróleo. 1987-1998



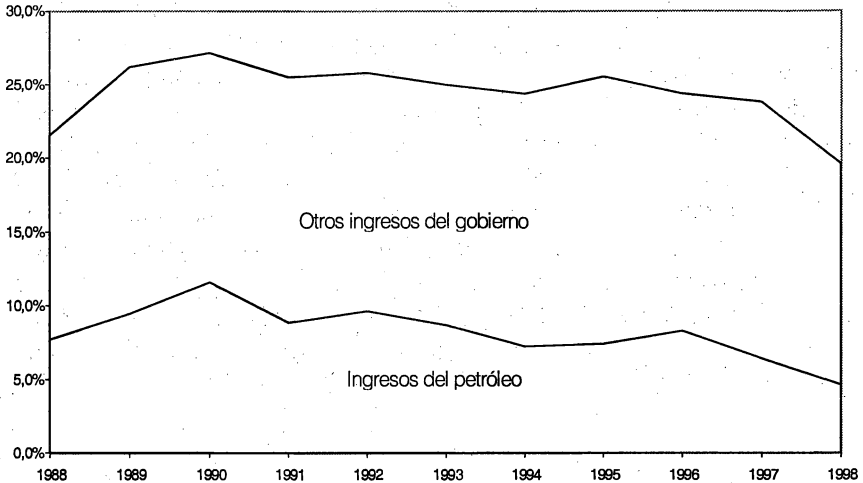
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletines mensuales, varias ediciones 1987-1998.

La deuda externa pendiente fue una fuente importante de problemas fiscales. Sucesivas reestructuraciones de la deuda produjeron poco alivio. En lugar de ello, el Banco Central estatizó la mayoría de la deuda externa privada (política denominada "sucretización"), junto con una cantidad de la deuda peor de los bancos privados en situación crítica. El resultado fueron pérdidas operacionales crecientes del Banco Central. Izurieta (2000) ha estimado estas pérdidas, también llamadas déficit cuasi-fiscal en 1 o 2 % del PIB durante la década de 1980, aumentando los ya abultados déficit existentes del sector público (ver figura 4). Sin embargo, cuando se lo estima por los cambios en el pleno valor neto, el déficit cuasi fiscal "hipotética" se incrementó por encima del 20% del PIB en 1987-1998 debido a un fuerte aumento de la situación neta de pasivos externos del Banco Central valuado en moneda local.¹ Aquí es llamado el déficit hipotético, dado que al comienzo el Banco Central no mostró la

1. Las pérdidas del Banco Central fueron estimadas aquí como cambio en el valor neto. El cuasi-déficit no incluye los cambios en el valor neto debidos a la revaluación de activos y pasivos. El cuasi-déficit "hipotético" no incluye la revaluación. Consultar datos y la metodología de estimación en Izurieta (2000).

revaluación apropiada de activos en sus cuadros de balance y, en segundo lugar, en 1987 el gobierno optó por la mora para todas sus obligaciones de deuda externa y sólo parte de la brecha fue monetizada.

Figura 3: Ecuador: Ingresos del sector público (% del PIB)



Fuente: Apéndice cuadro A.1.

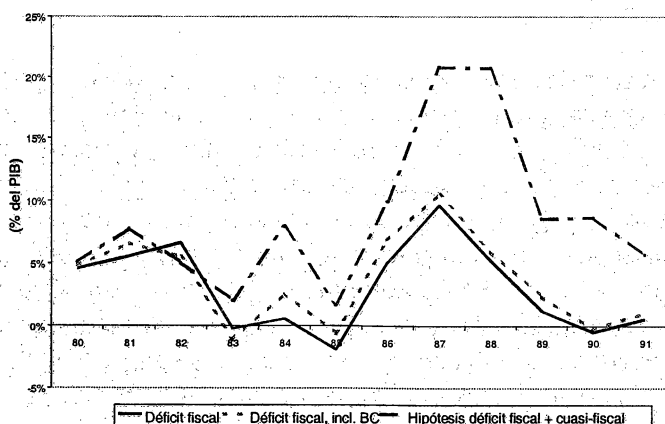
El gobierno de centro-izquierda de Rodrigo Borja (1988-1992) heredó la carga de este enorme problema fiscal y una inflación de nivel récord, que alcanzó una tasa de más de 80% al fin de 1988. Prometió manejar los problemas mediante un programa de ajuste que no sería ni "ortodoxo" ni "heterodoxo" y al fin demostró que tenía un poco de todo. Las medidas de estabilización fueron muy similares al programa de ajuste de 1982-1983, que contó con el sello aprobatorio del FMI. Las políticas fiscales fueron restrictivas inicialmente, pero las reducciones no fueron suficientes para volver la inflación por debajo de una tasa anual de 50%. El régimen de minidevaluaciones fue sostenido mediante maxidevaluaciones periódicas. Nuevas medidas ortodoxas incluyeron después una liberalización (gradual) de (algunos) precios internos y una liberalización de las tasas de interés (aunque sujeta a una brecha ("spread") máxima entre tasas activas y pasivas. Se mantuvieron el régimen de fijación institucional de salarios en el sector moderno (principalmente a través de la legislación

de salario mínimo) y un complejo sistema de bonos y de compensación del costo de vida. Las tentativas de simplificar el sistema para los empleados del sector público fracasó debido a la resistencia de los sindicatos y de la burocracia gubernamental misma. Los salarios reales continuaron su caída que comenzó a comienzos de la década de 1980, dado que los ajustes del salario nominal a la inflación fueron parciales y se rezagaron.

Con respecto a la balanza de pagos, el régimen volvió a instaurar algunos de los controles sobre la inversión extranjera directa, con sólo reglas estrictas de licitación para los sectores petrolero y minero y la eliminación de las ventajas impositivas de los inversores extranjeros para ponerlos en parangón con los inversores nacionales. Los pagos del servicio de la deuda fueron reasumidos después de la renegociación de la deuda con el Club de París y la reestructuración de la deuda comercial.

La liberalización comercial fue la principal medida de reforma implementada entre 1990 y 1992. La presión llegó fundamentalmente del exterior, cuando la Iniciativa de las Américas promovía una mayor integración y liberalización económica en el Hemisferio Occidental. Con la puesta en vigencia del TLC (NAFTA) y el Mercosur, los países del Pacto Andino trataron de revivir la zona de libre comercio reduciendo los aranceles nominales promedio para las importaciones de 39% a 15%.²

Figura 4: Ecuador: Déficit fiscal y cuasi-fiscal. 1980-1991 (% del PIB)



Fuente: Izurieta (2000).

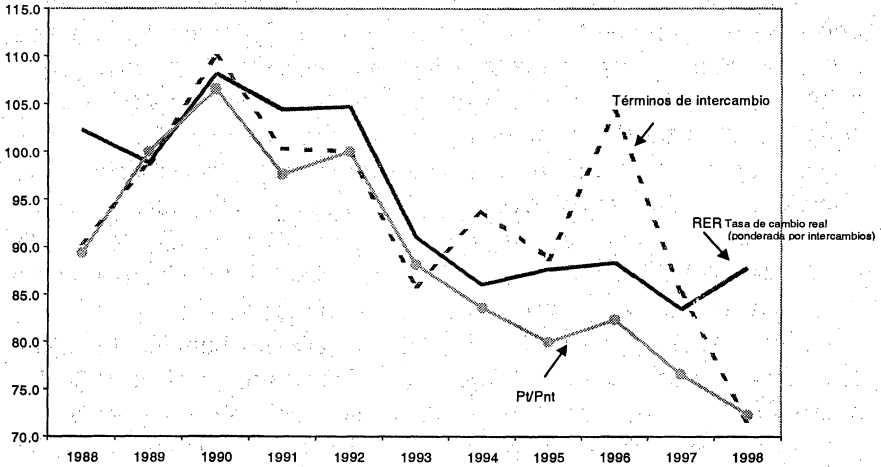
2. La reducción de aranceles también involucró la reducción de la dispersión de los aranceles entre mercancías. La reforma arancelaria incluyó una reducción de los límites máximo y

Un conjunto más ambicioso de medidas de liberalización económica se implementaron durante el gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996). La reforma comercial fue profundizada y los aranceles reducidos a una gama entre 0 y 35% y el arancel como promedio ponderado cayó a alrededor de 9% (ver cuadro A.1). Las políticas fiscales se ajustaron más rigurosamente y la tasa de inflación pudo ser reducida a la mitad llegando a 25% en 1996. El régimen de tasa de cambio cambió hacia un sistema flotante administrado, dentro de una banda preestablecida. Fue el modo como Ecuador intentó utilizar la tasa de cambio como ancla nominal para cortar las expectativas inflacionarias. Esto tuvo sólo éxito parcial y como consecuencia, la tasa de cambio real se apreció en alrededor de 15% entre 1992 y 1996 (ver figura 5). Además de la liberalización comercial, se inició otra serie de reformas estructurales en otras áreas.

La cuenta de capital fue plenamente liberalizada mediante la *Ley de Liberalización de Flujos de Capital e Inversión* de setiembre de 1992. De modo simultáneo, fue liberalizado el sector financiero nacional y se dieron pasos (modestos) para mejorar el sistema de supervisión y regulación bancario. El políticamente controvertido subsidio a los precios de la nafta fue eliminado, pero los de otros servicios públicos básicos (tales como electricidad, gas natural, agua y vivienda), permanecieron intactos. Aunque los beneficios de estos subsidios principalmente llegan a los grupos urbanos de ingreso medio y alto (Banco Mundial, 1996), los trabajadores organizados se opusieron con éxito a las tentativas de liberalizar esos precios. Se puso en marcha un marco legal para la privatización de empresas públicas, lo que llevó a la privatización de la línea aérea nacional (*Ecuatoriana*), una compañía de cemento, una fábrica de fertilizantes y una refinería de azúcar. En total, representan una parte pequeña del sector de empresas públicas. Fueron formuladas otras reformas institucionales dirigidas a la modernización del Estado en otras áreas, pero sólo se logró un progreso modesto durante la administración Durán.

mínimo de los aranceles nominales de 0% y 290% a 0% y 35% respectivamente. Esto redujo sustancialmente la diferencia entre los aranceles de Ecuador y los del resto del mundo y eliminó la desigualdad entre la estructura arancelaria del Ecuador y los de los otros países de la región andina. (Creámer, Kim y Reynolds, 1997).

Figura 5: Ecuador: Precios externos y tasa de cambio real
(índice: agosto 1992 = 100)



Fuente: Banco Central, cuentas nacionales y estadísticas monetarias.

Se progresó más en las reformas durante 1993 y 1994, siendo los factores principales los nuevos regímenes de comercio y de cambios. Un logro importante en 1995 fue una sustancial reducción de deuda negociada con los acreedores comerciales en el marco del Plan Brady. Ello ayudó a reducir la carga de la deuda pública externa de 88% del PIB al 78% en 1995.

Este suceso positivo fue contrarrestado por sucesivas crisis exógenas que afectaron el proceso de reforma de las políticas tanto como hirió a la economía entre 1995 y 1997. A comienzos de 1995 hubo un conflicto armado de límites con Perú, lo que desvió la atención del proceso de ajuste económico. Más tarde en ese mismo año, un escándalo de corrupción llevó a la fuga al exterior del vicepresidente y principal arquitecto de las reformas económicas y jefe del equipo económico, Alberto Dahik. Esto trajo inestabilidad política y ante las elecciones próximas de 1996, retornó el populismo económico que llevó a un episodio fiscal expansivo. El populista, ex alcalde de Guayaquil, Abdalá Bucaram, ganó las elecciones. El nuevo régimen tuvo corta vida. Bucaram fue depuesto en febrero de 1997, apenas seis meses después de haber subido al poder. Aunque electo con una plataforma populista, el principal asesor económico de Bucaram fue Domingo Cavallo, quién diseñó un estricto programa de austeridad y propuso la introducción de una Caja de Compensación ("Currency Board") siguiendo el modelo argentino. Nada de esto se implementó. En

lugar de ello, la corrupción y el caos general en la administración pública provocó la movilización de las fuerzas políticas a inicios de 1997 y Bucaram debió exilarse.

Después de un corto período de gran confusión política, las fuerzas políticas aliadas instalaron al presidente del Congreso, Fabián Alarcón, como presidente interino. El nuevo régimen inició un proceso de reformas constitucionales, pero en la esfera económica probó ser esencialmente un gobierno de transición. Efectivamente restableció un mejor control fiscal y monetario que, sin embargo, sería frustrado por dos nuevas crisis exógenas: una aguda caída de los precios del petróleo y el desastre natural causado por el fenómeno de El Niño en 1997-1998. El costo directo de la caída de los precios del petróleo ascendió a 1,0% del PIB en 1997 y 2,7% en 1998. Las pérdidas de ingresos³ en la agricultura, transporte y comercio debido a El Niño, se han estimado entre 1,1% del PIB de 1998 (Vos *et al.* 1998) y 10% del PIB (Cepal, 1998). Obviamente, aunque se tome la estimación más baja, esto representó un severo retroceso económico; el déficit no financiero del sector público trepó a 6,1% del PIB y el déficit externo a 11,9% en 1998, desde un déficit fiscal de 3,0% y un superávit externo de 0,6% del PIB en 1996.

El Programa de Reactivación Económica del Presidente Jamil Mahuad (1998-2000) prometió una reasunción del proceso de reforma iniciado en 1992. La liberalización de las cuentas corriente y de capital se consolidaría y complementarían mediante otras reformas institucionales (tales como una reforma de la administración de aduanas y una reforma impositiva). Más aún, se determinó que el Banco Central se constituyese en una autoridad monetaria independiente y se anunció una nueva ley para regular al afligente sector financiero nacional. El proceso de privatización de las empresas públicas se aceleraría, en particular en los sectores de telecomunicaciones y de energía. Como fue el caso de todos los programas previos, la preocupación inicial central del Programa de Reactivación fue nuevamente la inestabilidad económica de corto plazo. Sin embargo, el nuevo gobierno debió enfrentar mal tiempo. Los precios del petróleo entraron en colapso y todavía debían pagarse la mayor parte de los costos de reconstrucción de los daños causados por El Niño. El déficit fiscal de 1998 subió de nuevo al nivel de una década atrás cuando la inestabilidad

3. Esto es, las cifras incluyen sólo los valores prospectivos de las pérdidas agregadas. No se consideran aquí las pérdidas de capital, los costos de reconstrucción de la infraestructura dañada, los costos de las evacuaciones, el cuidado de la salud o la pérdida de vidas. Ver en Vos, Velasco y De Labastida (1998) un análisis de los costos económicos y sociales de la crisis climática.

macroeconómica alcanzó su punto más difícil. Las reducciones del gasto y el congelamiento de salarios nominales volvieron como medidas convencionales de ajuste. Los subsidios al gas natural y a la electricidad, políticamente sensibles, habían sido eliminados y fue puesto en marcha un modesto programa focalizado de transferencias de ingreso (el "Bono Solidario") para compensar a los grupos de bajos ingresos por la pérdida de ingresos ocasionada. Inicialmente se mantuvo el sistema administrado de cambios flotantes, aunque se requirió una maxidevaluación del 15% en setiembre de 1998 para volver a alinear algo la tasa de cambio (ver figura 5).

Los bajos precios del petróleo y problemas incipientes de liquidez del sistema bancario llevaron a una pérdida de recursos monetarios. En una tentativa desesperada de rescatar la tasa de cambio y evitar la fuga de capitales, las autoridades monetarias incrementaron las tasas de interés de corto plazo a 190% en febrero de 1999. El esfuerzo debía fracasar debido a: (a) Ecuador no posee un mercado de capitales nacionales e internacionales de inversión que podría responder al ajuste en las tasas de interés, y (b) la subida de la tasa de interés llevó a una crisis del crédito interno y puso al sector bancario con larga insolvencia latente, en estado de pánico.⁴ La crisis de la moneda resultó así una autoprofecía y la tasa de cambio entró en colapso, dando por resultado una alta inflación y una explosiva crisis económica y financiera. La crisis bancaria reveló el elevado endeudamiento del sistema financiero en pasivos denominados en dólares y también que éste estaba expuesto a activos de deuda denominada en dólares mientras que los deudores ganaban en moneda nacional. La devaluación y la baja capacidad del Banco Central de actuar como prestamista de último recurso empujó a un sistema ya frágil, más allá del borde. Entre febrero y marzo ocho bancos fueron declarados en quiebra y para evitar una corrida bancaria, se congelaron todos los depósitos de los bancos por un período de 6 a 12 meses. En ese año, entraron en mora varios bancos importantes y sus depósitos fueron tomados por la agencia de seguros de depósitos (AGD). La inflación se aceleró hasta llegar a 65% hacia fines de 1999 y el PIB cayó 7,3% en 1999. En setiembre de 1999, Ecuador fue el primer país que entró en mora en los pagos de bonos Brady. Sin embargo, ni este paso, ni tampoco la recuperación de los precios del petróleo, pudieron parar el proceso de profundización de la crisis. La tasa de desempleo urbano se duplicó llegando a 14,5% durante 1999, el salario

4. Ver en Izurieta (2000), un análisis en profundidad de los factores que subyacieron a la fragilidad del sector financiero generada ya en las décadas de 1970 y 1980, virtualmente con todos los bancos comerciales dependiendo de préstamos subsidiados del Banco Central para mantener la liquidez.

real perdió 25% de su poder adquisitivo y el valor del salario nominal en dólares cayó a 40 dólares mensuales. Las negociaciones de un acuerdo "stand by" con el FMI se retrasaron debido a la obstrucción del congreso ecuatoriano, que detuvo por mucho tiempo la sanción de una reforma de la ley bancaria y una reforma del impuesto al valor agregado.

En enero de 2000, sin que se hubiese firmado todavía el acuerdo con el FMI, la nerviosidad en el mercado de cambios llevó a un paso importante al anunciarse oficialmente la dolarización de la economía, en una tentativa de conseguir una mayor credibilidad con respecto a las políticas financieras. El presidente Mahuad requirió un paso tan audaz para volver a ganar credibilidad política. Pero esto probó no arrojar un resultado positivo. Un levantamiento de los grupos indígenas a mitad de enero de 2000 encontró apoyo militar y llevó a la deposición del presidente. La presión de los Estados impidió que la rara alianza del movimiento popular indígena con las fuerzas armadas formara una junta inconstitucional y que el vicepresidente Noboa pudiese jurar como presidente sólo un día después del levantamiento.

En suma, en la década de 1990 se desarrollaron importantes tentativas de liberalización económica. El comercio estaba cerca de la plena liberalización hacia 1992 (con aranceles elevados sólo aplicados a un limitado número de bienes de consumo de lujo). Al mismo tiempo también fueron liberalizados la cuenta de capital y el sector financiero nacional y se estableció un sistema de tasa de cambio flotante "sucúa". Los estudios y precios internos de los bienes básicos habían sido eliminados, aunque los sucesivos gobiernos sólo se animaron a reducirlos uno por uno.

En otras áreas, las reformas fueron menos profundas. En particular, el régimen laboral se mantuvo virtualmente inalterado durante las décadas de 1980 y 1990. La fijación de salarios en el sector moderno se halla determinada por la legislación de salario mínimo. Se establecen salarios básicos con base en el salario mínimo. En el sector moderno, existe una gran diferencia entre el salario de bolsillo y el salario básico, como resultado de un complejo sistema de beneficios instituidos, incluyendo los salarios de los meses decimotercero, decimocuarto, decimoquinto y decimosexto, una prima por costo de vida, un bono complementario y un bono de transporte. Algunos beneficios son función del salario mínimo, otros son cantidades fijas, haciendo de la administración y el control presupuestario un proceso complejo. Algunos de los beneficios exigidos han sido agregados en el tiempo como una alternativa a un sistema institucionalizado de indexación salarial. Esta diferencia en el nivel del salario mínimo se ha ido incrementando, alcanzando un 700% en 1998. Los costos laborales incluyen también un impuesto de seguridad social de 21,5%, que se calcula sobre el

salario básico, excluyendo los beneficios instituidos. Las exigencias de seguridad laboral representan otra fuente potencial de costos laborales. Las indemnizaciones por despido "injustificado" ascienden a 0,25 salarios mensuales por año de servicio.

Esta complicada legislación tiene potencialmente un alto efecto distorsionante en los mercados laborales. Sin embargo, la aplicación de la legislación laboral es muy débil y, como ha sido analizado por C ox-Edwards (1996), los reales costos adicionales de cumplimiento de las leyes laborales son, de hecho, de un orden de magnitud del 8 por ciento cuando se compara los costos salariales entre empresas cumplidoras y no cumplidoras. Así, el costo creado por las regulaciones del mercado laboral no es tan elevado como parecería a primera vista. Esto podría explicar por qué los gerentes de las grandes empresas no ven con gran preocupación las leyes laborales para las actividades de su empresa (Hachette y Franklin, 1991). El cumplimiento de la legislación laboral está principalmente restringido a un segmento pequeño de grandes empresas. Más aún, como se analiza más adelante, la participación de los salarios en los costos totales de producción han caído sustancialmente entre 1982 y 1998 en casi todos los sectores económicos (excepto en los servicios financieros). Así, es probable que los efectos de la liberalización del mercado laboral sean pequeños sobre el empleo (tanto en términos de creación como de reasignación de empleo).

Con todo, comenzando en 1992, Ecuador dio un paso serio hacia el tipo de reformas económicas implementadas en otros países de la región. No obstante parece sintomático que los programas de reforma desde la crisis de la deuda de comienzos de 1980 han sido titulados como "estabilización" o planes de "reactivación económica", en lugar de programas de reforma estructural (cf. cuadro 1). En efecto, los problemas de la estabilización macroeconómica se han mantenido en el primer plano, seguramente porque la vulnerabilidad a las crisis externas, en particular los precios de petróleo, parecen haberse mantenido tan fuertes como nunca. Esto podría sugerir el hecho de que ha habido un escaso cambio estructural. Como veremos en las próximas secciones, algunos cambios efectivamente ocurrieron, aunque sin brindar la capacidad de curar las causas fundamentales de los problemas de estabilización y persistente desigualdad de ingresos de la economía ecuatoriana. Aunque el análisis termina en 1998, los eventos que llevaron a la mayor crisis al fin del siglo simplemente reflejan las fundamentales debilidades de la economía del Ecuador, a pesar de las tentativas de liberalización.

3. Comportamiento económico: ¿liberalización con poco cambio estructural?

Ajuste de la demanda agregada

Durante 1988-1998 el crecimiento económico promedió un pobre 2,7% anual, sin diferencias notables entre los períodos previo y posterior a la liberalización (1988-1991 y 1992-1998). De este modo, hasta ahora, las reformas económicas han fracasado en mejorar la tasa de crecimiento global. El esfuerzo hacia la liberalización ha hecho a la tasa de crecimiento más dependiente de las exportaciones. Después de contabilizar los efectos del multiplicador, la contribución de las exportaciones a la demanda agregada real se incrementó de 48% en 1988 a 60% en el período de posliberalización (ver cuadro 2). Este auge de exportaciones fue en gran parte a costa del gasto del gobierno, cuya contribución cayó de 30% a 20%. La contribución de la inversión privada permaneció estable y fracasó en recuperarse de su declinación durante el ajuste en la década de 1980.

La conclusión anterior se deduce a partir de una metodología de descomposición simple de la demanda efectiva (ver capítulo 1). La metodología permite analizar los efectos directos del multiplicador "propios" sobre los cambios de la demanda agregada, el volumen de exportaciones, el gasto del gobierno y la inversión privada y los cambios en, respectivamente, las pérdidas en importaciones, impuestos y ahorro. El cuadro 2 y las figuras 6 y 7 confirman que el crecimiento del volumen de exportaciones (E) ha sido el cambio más significativo de la demanda efectiva en el período de liberalización económica. A diferencia de las experiencias de otros países latinoamericanos (por ejemplo, México, Nicaragua) no hubo un incremento significativo en el coeficiente de importaciones: el parámetro de pérdida externa permaneció estable. Los multiplicadores del gasto del gobierno (G) y la demanda privada de (Ip) en general han sido de alguna contracción con algunas fluctuaciones. El parámetro de impuestos (t), fuertemente influenciado por los ingresos del petróleo, se incrementaron a principios del período (1988-90), pero cayeron desde ese momento. Sin embargo, las reducciones del gasto, particularmente en la inversión pública, que cayó casi un 30% entre 1988 y 1998, contrarrestaron este efecto expansivo de una tasa impositiva reducida. El volumen de inversión privada (IP) creció a una tasa de 4,5% anual, pero su impacto global sobre la demanda efectiva se estancó mientras que se incrementó la tasa de ahorro privado (sp). Se deduce que el consumo privado se retrasó con respecto al crecimiento del ingreso, que a su turno es una

consecuencia de mayores cambios en la distribución del ingreso contra los asalariados de bajo ahorro y en favor de los que ganaban ganancias, de mayor ahorro, y los trabajadores del sector informal (ver más abajo).

Cuadro 2: Ecuador: Descomposición del crecimiento de la demanda agregada según los componentes de la demanda efectiva

	Contribución ¹ (%)			Total demanda agregada	Crecimiento de la demanda agregada ($\Delta\%$)
	Inversión privada	Gasto del Gobierno	Exportaciones		
1988	21%	30%	49%	100%	
1989	23%	28%	48%	100%	0,9%
1990	20%	27%	53%	100%	1,9%
1991	24%	24%	52%	100%	6,9%
1992	22%	22%	55%	100%	3,0%
1993	21%	22%	57%	100%	2,1%
1994	21%	21%	58%	100%	4,5%
1995	22%	20%	58%	100%	3,5%
1996	20%	20%	60%	100%	0,8%
1997	22%	19%	60%	100%	4,1%
1998	23%	19%	58%	100%	2,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas nacionales.

Nota: 1. Los porcentajes corresponden a la participación de los tres componentes del multiplicador de la derecha de la ecuación 4 en la demanda (X).

Estos cambios de volumen sólo cuentan parte de la historia del ajuste macroeconómico. El crecimiento del volumen de exportaciones no trajo mayores ingresos de divisas, dado que los términos del intercambio se movieron de modo desfavorable. Mientras que la participación del volumen de las exportaciones en el PIB, (E/Q) creció de manera continua de 26% a 35%, la participación del valor de las exportaciones mostró una mayor volatilidad con una tendencia general a la baja (figura 8a). El volumen de importaciones también registró una tendencia creciente pero menor que el crecimiento de la demanda de las exportaciones (figura 8b). Consecuentemente, el período de reformas dio como resultado la duplicación del superávit comercial en términos reales (figura 8c). Sin embargo, este excedente de ahorro real no se tradujo en un crecimiento comparable de superávit en dólares. Los ingresos netos de divisas han sido mucho más volátiles, debido a la reducción de los precios del petróleo y de otras materias primas (debido parcialmente a la crisis asiática), haciendo que el saldo comercial volviera a un déficit en 1997-1998.

Figura 6: Multiplicadores macroeconómicos directos "propios"
(miles de millones de sucres de 1975)

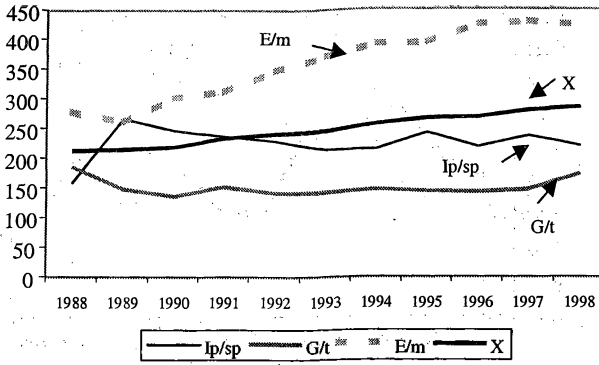


Figura 7: Pérdidas: Proporciones de gastos promedio
(precios consistentes)

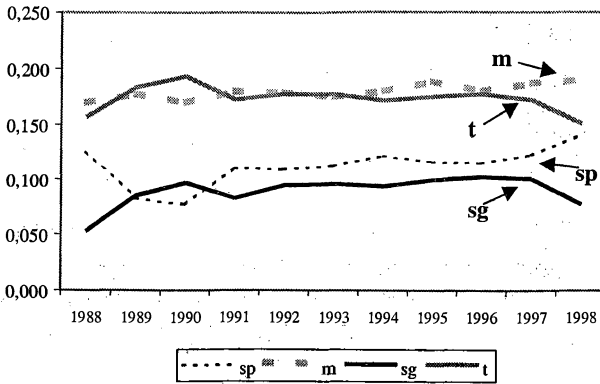


Figura 8a: Participación del volumen y valor de las exportaciones

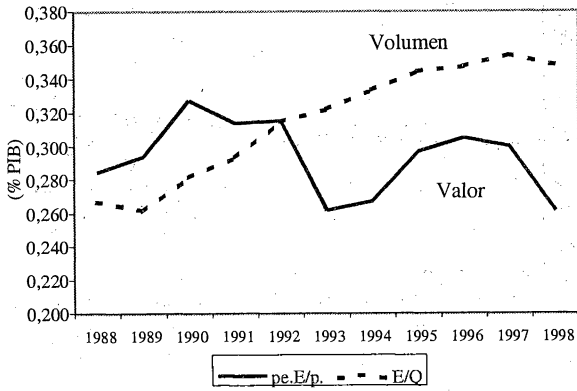


Figura 8b: Participación del volumen y valor de las exportaciones

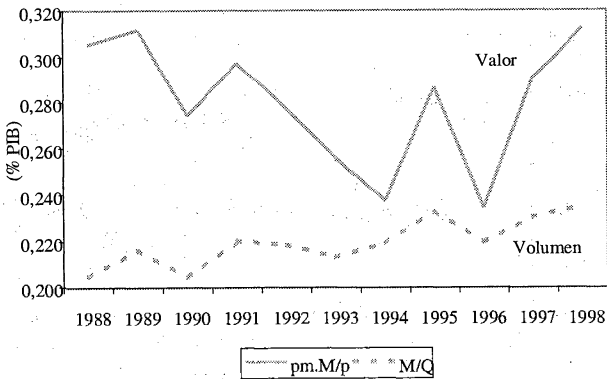
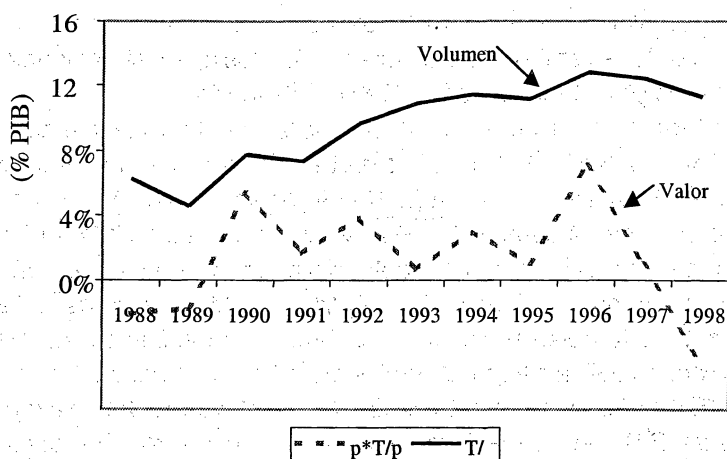


Figura 8c: Saldo comercial (valor y volumen)



Debe hacerse notar que el volumen de exportaciones se expandió a pesar de una importante apreciación de la tasa de cambio real en el período (ver figura 5 más arriba). La mayor parte del crecimiento proviene de las exportaciones tradicionales, que típicamente han sido bastante insensibles a la tasa de cambio real, en particular el petróleo y el camarón. El segundo factor se relaciona con el crecimiento del comercio intrarregional en el marco del Pacto Andino, que volvió a ser estimulado en 1990-1991 con la armonización de los aranceles y que culminó con el establecimiento de un arancel extrarregional común en 1995. Particularmente se desarrolló favorablemente el comercio de bienes industriales con Colombia, en parte debido a una tasa de cambio real bilateral favorable a Ecuador. El papel del Pacto Andino será analizado más adelante. Tercero, hubo un modesto crecimiento de nuevos sectores agrícolas de exportación (flores, productos hortícolas) para los cuales gran parte del capital semilla vino en la forma de inversión extranjera directa.

Financiación del ajuste

Como ha resultado claro en el análisis de la sección anterior, hay un importante cambio real-nominal en el proceso de ajuste en el Ecuador. Los cambios en los precios relativos (internos/externos, bienes de consumo/inversión) pueden implicar que se necesiten grandes cambios para

alcanzar un pequeño valor de ajuste en la financiación requerida para manejar las tres brechas macroeconómicas del gasto (el ahorro privado, fiscal y externo; ver capítulo 1, apéndice). Más aún, los costos asociados con la acumulación de préstamos netos en el tiempo implican importantes efectos de redistribución del ingreso entre los agentes nacionales de los sectores privado y público y el resto del mundo.⁵

El cuadro 3 identifica las tendencias de las brechas financieras reales y nominales "antes" y "después" de las transferencias de ingresos vinculadas con los activos.⁶ Los resultados muestran una vez más el enorme cambio en el saldo comercial (ΔA) necesario (i) para alcanzar un valor mucho más modesto en el valor dólar del superávit comercial y (ii) para satisfacer los requerimientos de cumplimiento del servicio de la deuda externa. Esto también se refleja en el problema del sector externo del país. Mientras que la carga del servicio de la deuda denominada en dólares ($\Delta NFA - \Delta A$) continuó manteniéndose en el elevado nivel de alrededor de 6% del PIB, cayó considerablemente en términos de mercancías, lo que señala el problema de convertir el crecimiento de la producción en ingresos de divisas (figura 9b). Los saldos de acumulación privada y pública reflejan el mismo esquema con un ajuste más notable en el saldo fiscal. El sector privado generó sustanciales superávits de ahorro en términos de mercancías ($-\Delta D_p$); pero quedó como deudor neto en términos monetarios ($-\Delta D_p$) durante la mayor parte de 1988-1998.

5. Cuando se toman en consideración estas transferencias de ingresos relacionadas con activos, obtenemos los saldos macroeconómicos conocidos vinculados con el gasto y el ahorro de ingreso disponible de cada institución, en lugar del producto interno como lo implica la ecuación A.5, en el Apéndice del Capítulo 1, por ej.:

$$\Delta D_p + \Delta D_g - (\Delta F_p + \Delta F_g) = (I_p - s_p X - i D_g + e i F_p) + (G - tX + i D_g + e i F_g) + (E - mX - e i F) = 0$$

donde D_p , D_g y $F (= F_p + F_g)$ representan respectivamente el monto de deuda neta del sector privado, la deuda neta del gobierno y los pasivos externos netos, acumulados para financiar las tres brechas "después de transferencias" en el tiempo. También podemos definir $NFA = -F$ como la posición externa neta para obtener la contraparte de A "después de transferencias". Los parámetros i , \bar{i} y e de la ecuación 6 representan la tasa de interés interna, la tasa de interés externa y la tasa de cambio nominal.

6. En la especificación de la ecuación 6, se destacan sólo las transferencias de ingresos vinculadas con pasivos. Otras transferencias (subsidijs, remesas de trabajadores, etc.) son relativamente pequeñas en el caso del Ecuador y por lo tanto han sido omitidas para simplificar la notación. Se han incluido, sin embargo, en las estimaciones del cuadro 2. Los valores a precios constantes para los saldos de acumulación fueron obtenidos aplicando deflatores apropiados a cada categoría de la demanda agregada utilizando los deflatores implícitos de las cuentas nacionales.

Cuadro 3: Ecuador. Obligaciones financieras netas,¹ antes y después de transferencias (% del PIB a precios corrientes y constantes)

	Antes de transferencias			Después de transferencias		
	$I-s_p X$	$G-tX$	$E-mX$	$I-s_p X - iD_g$ $+e.i^*F_p$	$G-tX+iD_g$ $+e.i^*F_g$	$E-mX-e.i^*F$
	ΔP	ΔZ	ΔA	ΔD_p	ΔD_g	ΔNFA
	Precios corrientes					
1988	5,6%	-3,5%	-2,1%	1,5%	5,3%	-6,8%
1989	11,9%	-10,1%	-1,8%	6,1%	1,2%	-7,3%
1990	6,7%	-12,0%	5,4%	3,8%	-0,5%	-3,4%
1991	9,3%	-11,0%	1,7%	5,5%	0,6%	-6,0%
1992	7,8%	-11,6%	3,8%	-0,2%	1,2%	-1,0%
1993	10,3%	-10,9%	0,6%	4,6%	0,1%	-4,7%
1994	5,4%	-8,4%	3,0%	4,7%	-0,6%	-4,1%
1995	5,5%	-6,6%	1,1%	3,0%	1,1%	-4,1%
1996	-0,2%	-6,9%	7,1%	-3,5%	3,0%	0,6%
1997	6,4%	-7,4%	1,0%	1,2%	2,6%	-3,8%
1998	9,1%	-4,0%	-5,1%	5,8%	6,1%	-11,9%
	Precios constantes					
	$\Delta P'$	$\Delta Z'$	$\Delta A'$	$\Delta D_p'$	$\Delta D_g'$	$\Delta NFA'$
1988	-3,8%	-2,4%	6,3%	-12,0%	5,7%	6,3%
1989	2,4%	-7,0%	4,5%	-4,5%	4,8%	-0,4%
1990	1,2%	-8,9%	7,7%	-2,9%	4,1%	-1,2%
1991	0,1%	-7,5%	7,3%	-5,4%	6,5%	-1,1%
1992	-0,7%	-9,0%	9,6%	-9,5%	6,5%	3,0%
1993	-1,8%	-9,1%	10,9%	-7,1%	3,1%	4,0%
1994	-2,5%	-9,0%	11,4%	-4,4%	-2,2%	6,7%
1995	-1,3%	-9,9%	11,2%	-7,1%	-6,0%	13,1%
1996	-2,6%	-10,2%	12,8%	-6,9%	-3,7%	10,5%
1997	-2,3%	-10,1%	12,4%	-7,6%	-4,2%	11,8%
1998	-4,0%	-7,3%	11,3%	-6,5%	-1,2%	7,7%

Fuente: Banco Central del Ecuador, *Cuentas Nacionales*, varios años y *Boletín Mensual*, varios años.

Nota: 1. Si ΔP , ΔZ , ΔD_p , y $\Delta D_g > 0$, entonces se refieren a una acumulación de la deuda privada y pública interna, mientras que si $\Delta NFA < 0$, se refiere a un incremento en préstamos externos.

El superávit primario del gobierno ($-\Delta Z = t.X - G$) se incrementó sustancialmente alrededor de 1990 gracias a un aumento de los precios del petróleo inmediatamente después de la Guerra del Golfo y a reducciones de gastos de los programas de ajuste económico de 1988-1990 y 1992. Varias rondas de incrementos de los salarios nominales y caídas de los precios del petróleo después de 1993 (con una recuperación temporal en 1995-1996) llevó a una reducción del superávit primario en términos

nominales, como también a un incremento del déficit fiscal nominal global (DDg). En términos de mercancías, sin embargo, el saldo fiscal cambió hacia un superávit, reflejando tanto el impacto de las reducciones de gastos en términos de volumen, como la permanente sensibilidad de las finanzas del gobierno a los precios del petróleo y la tasa de cambio (carga de la deuda; ver figura 9a).

La apertura de la cuenta de capital ha permitido un esquema diferente de financiación de los déficit externos. Durante la década de 1980 y en particular durante 1987-1991, Ecuador tuvo poco acceso a fuentes frescas de financiación, a pesar de grandes déficit externos. En 1988-1991, la acumulación de la mora y la refinanciación de las obligaciones de deuda pendientes fueron los principales ítems en la cuenta de capital de la balanza de (ver cuadro 4). La mayoría de los desembolsos provinieron de las instituciones multilaterales (BID, Banco Mundial). La apertura financiera y la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa permitieron un incremento modesto en las entradas de capital privado. La inversión extranjera directa creció a alrededor de 2,5% del PIB, desde niveles históricos de 1,5%. También los créditos bancarios para el sector privado llegaron a alrededor de 3% del PIB, pero esto fue contrapesado en alrededor de dos tercios por una reanudación de la fuga de capitales, según lo que se registró en la balanza de pagos a través de los movimientos de capital de corto plazo y errores u omisiones. La mayor parte de la fuga de capitales ocurrió en 1995-1997 (ver cuadro A.1), años de turbulencia política por la guerra con Perú, el exilio voluntario del vicepresidente y la "Bucaramata". La inestabilidad política, débiles instituciones y la continua vulnerabilidad de la economía a las crisis externas, explican por qué el incremento de los flujos de capital ha sido mucho más débil que en otras partes de la región.

Cuadro 4: Financiación externa, 1988-98

	1988-91	1992-98
Ahorro externo	5,9%	4,1%
Inversión financiera	0,0%	0,0%
Inversión directa	1,4%	2,7%
Toma de préstamos externos, neto	1,9%	3,1%
por sector público	1,8%	1,4%
- nuevos desembolsos	1,2%	0,8%

	1988-91	1992-98
- refinanciación	0,6%	0,6%
por sector privado	0,1%	1,7%
- nuevos desembolsos	0,3%	3,1%
- refinanciación	-0,2%	-1,5%
Mora sobre deuda externa	4,0%	0,9%
Otros, capital de corto plazo	0,7%	-1,9%
Cambio en las reservas	-2,2%	-0,7%

Fuente: Cuadro A.1.

¿Cuántos de los cambios analizados en la composición de la demanda efectiva pueden atribuirse al proceso de liberalización? No es fácil cuantificar. No obstante, del análisis de las tendencias podemos inferir que:

- El saldo externo (nominal) continúa siendo muy sensible a las crisis de los términos del intercambio (particularmente los precios del petróleo).
- Hubo un fuerte crecimiento del volumen de exportaciones desde 1992, mientras que la demanda de importaciones ha permanecido bastante estable. El crecimiento del volumen de exportaciones se debe parcialmente a una mayor producción de petróleo facilitada en parte por la apertura del sector a la inversión extranjera directa, pero el nivel de exportaciones de petróleo continúa sujeto a consideraciones de política macroeconómica. Como se verá más adelante, hubo algún crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que pueden atribuirse a la liberalización del comercio y del capital. Sin embargo, el crecimiento de los nuevos sectores exportadores no ha sido suficiente para reducir la dependencia de la economía de las exportaciones primarias tradicionales.
- A diferencia de otros países de la región, la liberalización comercial no ha producido un traslado hacia arriba de la curva de demanda de importaciones.
- Igualmente, el ajuste fiscal todavía se halla fuertemente influenciado por los factores externos, i.e. precios del petróleo del lado de los ingresos y la deuda externa pendiente, del lado del gasto. La reducción arancelaria no ha producido una pérdida importante de ingresos del gobierno.
- La liberalización de la cuenta de capital ha permitido un incremento moderado de las entradas de capital, lo que ayudó a apoyar la relativa estabilización del valor del sucre (al menos durante 1992-1996), con lo que se produjo una apreciación de la tasa de cambio real.

En la sección siguiente se analizan los cambios sectoriales que subyacen al esquema de ajuste macroeconómico, a fin de obtener una mejor visión del cambio estructural producido por el proceso de liberalización.

Figura 9a: Ecuador: Saldo fiscal real y nominal

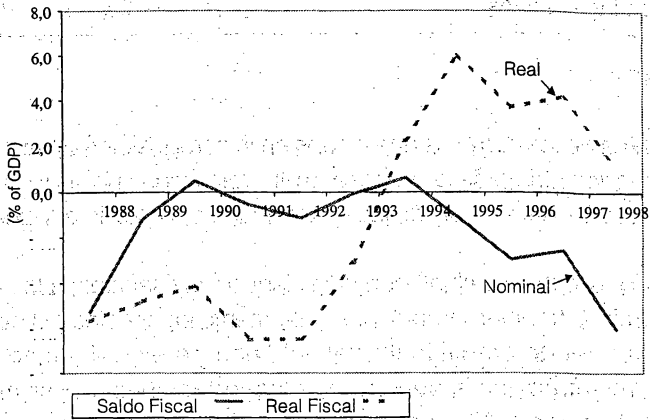
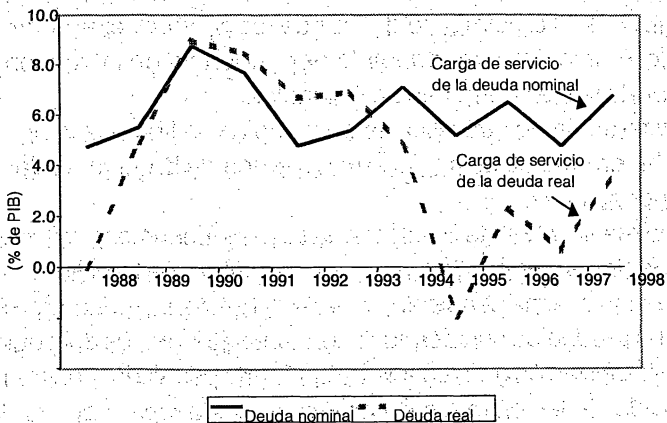


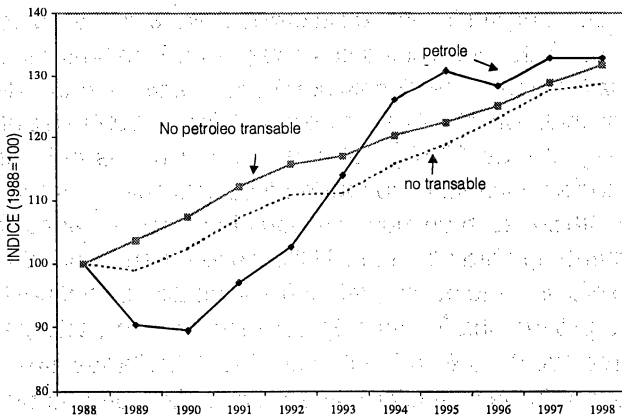
Figura 9b: Ecuador: Peso de las transferencias externas, implícitas nominales y reales (% de PIB)



El lado de la oferta: ¿Qué ajuste estructural?

El incremento de exportaciones que siguió a la liberalización económica no se refleja en grandes cambios en la composición sectorial del producto. Los sectores de bienes transables no petroleros (agricultura, industria), se expandieron a un ritmo similar al del sector de bienes no transables (ver figura 10). Gran parte del crecimiento de las exportaciones se concentró en el sector agrícola tradicional (banano y camarón). Las exportaciones no tradicionales se quintuplicaron, aunque desde niveles iniciales pequeños. Todas las exportaciones tradicionales son mercancías de origen primario (petróleo, banano, camarón, café, cacao) y todavía comprenden alrededor de 80% del valor total de los ingresos de exportación. La participación de las exportaciones no tradicionales se incrementó de 7 a 20% entre 1990 y 1997.⁷ Algo de este incremento se dio en productos agrícolas intensivos de mano de obra (flores, productos hortícolas), pero una parte importante del incremento de las exportaciones no tradicionales está representada por bienes industriales enviados a países vecinos del Pacto Andino. Los productos principales incluyen frutos de mar procesados, bienes de consumo de lujo y vehículos, todos ellos caracterizados por métodos de producción intensivos de capital (ver Vos, 1987 y Creamer *et al.*, 1997).

Figura 10: Transables, no transables y petrolero (índice, 1988 = 100)



Fuente: Banco Central, Cuentas Nacionales.

7. Las exportaciones no tradicionales incluso alcanzaron en 1998 un cuarto del total de ingresos de exportación, pero este resultado está fuertemente influenciado por el decrecimiento de los precios del petróleo y el impacto de El Niño sobre la producción de bananas, café y cacao. El cultivo del camarón se benefició del agua más cálida de El Niño y de un incremento de la productividad de alrededor de 25% (ver Vos, *et al.*, 1998).

La reducción de los aranceles y de la dispersión de las tasas arancelarias por tipo de mercancía redujo la dispersión de las tasas efectivas de protección entre sectores industriales, pero los sectores de bienes de consumo no básicos y de capital todavía se benefician de una protección mayor aún.⁸ El crecimiento de las exportaciones ha sido sustancialmente mayor en los sectores más protegidos. Parece que este sesgo de la expansión del producto en los sectores industriales de alta productividad, capital intensivos, ha sido parte de un cuadro más amplio.

El análisis por descomposición del crecimiento de la productividad y de la reasignación sectorial, confirma el esquema del ajuste que sigue a la liberalización según lo esbozado en la introducción (figuras 1a y 1b). En esta historia, la liberalización podría conducir (relativamente) a una menor demanda de empleo formal para un nivel dado de producto, mediante presiones hacia la reducción de costos a través de una mayor productividad de la mano de obra en los sectores de bienes transables, junto con el crecimiento de la demanda por trabajadores menos calificados en los sectores no transables. Así, es probable que la reducción del empleo formal esté asociada con un crecimiento del empleo informal y del trabajo por cuenta propia en sectores tales como el comercio y los servicios. Como veremos más adelante, esta explicación podría ser válida para los inicios del período de liberalización (1990-1995) —como puede advertirse en la figura 1a—, pero políticas macroeconómicas más expansivas llevaron a una tendencia opuesta de allí en adelante (figura 1b).

La medición del crecimiento de la productividad se halla afectada por una falta de consistencia en los datos de empleo. Para analizar lo sucedido durante la década de 1990, sólo dos fuentes proveen datos de empleo a escala nacional, esto es, el censo de población de 1990 y las encuestas de niveles de vida de 1995 y 1999. Sin embargo, las definiciones de empleo no son estrictamente comparables, por lo que los datos censales probablemente subestimen mucho la participación y las tasas de ocupación de la mano de obra femenina. Utilizar estas fuentes conduciría a un improbable crecimiento del empleo demasiado alto. La encuesta de empleo urbano provee una fuente más consistente, con datos para 1988-1997. Así, recurrimos a esta fuente con dos debilidades: sólo cubre la fuerza laboral urbana y requiere utilizar un "proxy" para la producción

8. La producción de bienes de consumo "no básicos", a la que se hace referencia en el cuadro 4, se define como aquella que comprende a mercancías con elasticidades ingreso de la demanda mayores que 1, mientras que los bienes básicos son aquellos con elasticidades menores que 1. Las estimaciones EPR son de Creamer (1998), pero se sigue la metodología y clasificación de sectores de Vos (1987).

“urbana”, que hacemos igual al sector no agrícola. Probablemente este último supuesto lleve a una sobreestimación de los niveles de productividad en algunos sectores, que también son fuentes importantes de empleo rural (en particular, la construcción, el comercio y los servicios). Es probable que la tendencia temporal, sin embargo, no se vea afectada por este supuesto.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, el crecimiento de la productividad no agrícola ha sido pobre, con un promedio de 0,1% anual.⁹ Como lo consigna el cuadro 6, el crecimiento del producto del sector de bienes transables sobrepasó el crecimiento del empleo, determinando un incremento anual de la productividad de 2,4%. Al mismo tiempo, se registró un decrecimiento de la productividad en el sector de bienes no transables. La productividad cayó en la construcción, los transportes y otros servicios. El sector transporte (también estrechamente vinculado con el comercio y servicios informales) y, especialmente, los otros servicios, absorbieron un crecimiento del empleo por encima del promedio, confirmando la hipótesis de que el crecimiento de la productividad en el sector de bienes transables debe haber causado gran parte del crecimiento de la fuerza laboral en el empleo informal.

El crecimiento de la productividad en el sector de bienes transables se halla fuertemente influenciado por la tendencia del sector petrolero. Como se mencionó anteriormente, la producción del sector petrolero ha sido influenciada por dos factores en la década de 1990. Primero, la política que se focaliza en los ingresos del petróleo y que conduce a un acelerado agotamiento del recurso natural. Segundo, la eliminación de los controles a la inversión extranjera en el sector de petróleo ha llevado a nuevos incrementos de productividad. La alta volatilidad en los niveles de producción sugiere que predomina todavía el primer factor. La

9. No hay mayor razón para asumir tampoco que hayan existido fuertes incrementos de productividad en la agricultura en general. Algunos sectores de exportación (banano, camarón, flores) probablemente registraron crecimiento de la productividad, pero en otros sectores (cacao, ganado, cultivos de alimentos nacionales) hubo escasa si no nula innovación. De hecho, una estimación “simulada” del crecimiento de la productividad para toda la economía utilizando datos ajustados de empleo del censo de 1990, indica que el crecimiento de la productividad global era 0,2% anual entre 1990 y 1995 y la productividad en la agricultura crecía a 1,3%. Para este ejercicio, los datos de empleo del censo de 1990 fueron ajustados para incorporar la alegada omisión de tasas de participación femenina e incluir los trabajadores familiares no remunerados en la fuerza laboral, para hacer los datos más comparables con los de la encuesta de nivel de vida de 1995. Estos resultados se consignan en el cuadro A.3 del apéndice pero debido a los supuestos pueden estar sujetos a cierto margen de error. No obstante, las principales conclusiones extraídas en el texto son consistentes con estos resultados.

productividad en la industria se incrementó a una tasa de 1,3% entre 1992-1997 después de tendencias de fuerte decrecimiento. (debido a la recesión y caída de la utilización de capacidad instalada) en la década de 1980. Este resultado parece consistente con el incremento de las exportaciones industriales y el cambio hacia sectores más capital intensivos tales como los bienes de consumo no básicos y bienes de capital.

El análisis por descomposición del crecimiento de la productividad agregada¹⁰ muestra claramente que la productividad creció en los sectores con razones producto/mano de obra relativamente altas (petróleo, industria), mientras cayó en los sectores con baja intensidad de mano de obra (especialmente otros servicios) (ver cuadro 5).

De todos modos, los cambios han estado muy lejos de ser radicales. Las ganancias en productividad han sido pequeñas y los diferenciales mayores de productividad se han dado donde siempre ocurrieron desde la década de 1979: petróleo e industria, comparados con los servicios informales urbanos (ver Vos, 1987, Jácome, Larrea y Vos, 1998). También, durante las décadas de 1970 y 1980, la estructura de incentivos estaba sesgada hacia el sector de industria no básica, más capital intensivo. En la década de 1990, el marco institucional ha cambiado desde un sector industrial introspectivo y altamente protegido a un sector más orientado a las exportaciones, pero la dinámica del producto continúa concentrada donde hay menos creación de empleo, lo que empuja a la mano de obra excedente hacia el sector de servicios informales urbanos. Desde esta perspectiva, las recientes reasignaciones sectoriales significan sin duda muy poco ajuste estructural.

Los cuadros 6 y 7 vuelven a confirmar la hipótesis del ajuste en el mercado laboral: después de la reforma comercial, una participación creciente del empleo informal urbano y una creciente intensidad de calificación en la producción de transables. La intensidad por calificación cayó en el sector de no transables, pero la mayor demanda relativa por trabajadores no calificados estuvo enteramente concentrada en los sectores de servicios. La intensidad por calificación se incrementó en los otros sectores de no transables tales como la construcción, el comercio y los servicios financieros. Esto confirma la hipótesis enunciada de que los servicios informales aparecen como el "depósito" del mercado laboral para el grupo de trabajadores no calificados. Las implicancias para la distribución de los ingresos de los factores, la desigualdad de los ingresos de los hogares y la pobreza se analizan en la sección siguiente.

10. La metodología para esta descomposición puede consultarse en el capítulo 1 del apéndice.

Cuadro 5: Descomposición del crecimiento de la productividad no agrícola

	Participación del empleo 1997	Razón Producto /mano de obra (sucres de 1975 x 10 ^{^3}) 1997	Crecimiento de la productividad no agrícola 1992-1997					
			Crecimiento del producto	Crecimiento del empleo	Crecimiento de la productividad	Contribución al crecimiento de la productividad	Ponderaciones del cambio de productividad	Reasignación del empleo
			dX/X_t	dL/L_t	ρ_t^*	$\Sigma\rho_t^*$	$(X_i/X)\cdot\rho_i^*$	$(X_i/X-L_t/L)\cdot L_t^*$
Agricultura			2,6%	3,4%				
Petróleo y minería	0,4%	2.795	5,3%	-3,0%	8,5%	1,0%	1,5%	-0,5%
Industria	16,9%	68	3,2%	1,8%	1,3%	0,3%	0,3%	0,1%
Electricidad, gas y agua	0,3%	295	1,3%	-10,3%	13,0%	0,1%	0,2%	-0,1%
Construcción	6,8%	27	0,9%	1,2%	-0,3%	-0,1%	0,0%	0,0%
Comercio	30,4%	37	3,0%	1,6%	1,4%	0,1%	0,3%	-0,2%
Transporte y comunicaciones	6,1%	112	3,7%	3,8%	-0,1%	0,2%	0,0%	0,2%
Servicios financieros	4,9%	114	1,8%	1,1%	0,8%	0,1%	0,1%	0,0%
Otros servicios	34,1%	28	0,5%	5,1%	-4,4%	-1,6%	-0,7%	-0,9%
Total producto no agrícola	100,0%	58	2,9%	2,8%	0,1%	0,1%	1,6%	-1,5%
Bienes transables	17,3%	128	4,2%	1,7%	2,4%	1,3%	1,8%	-0,5%
Bienes transables, no petroleros	16,9%	68	3,2%	1,8%	1,3%	0,5%	0,3%	0,3%
Bienes no transables	82,7%	44	2,1%	3,0%	-0,9%	-1,2%	-0,2%	-1,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales; INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: Ver en el texto la metodología de estimación y las estimaciones detalladas en los cuadros del apéndice.

Cuadro 6: Ecuador: Empleo informal urbano (participación en la PEA)

	1990	1992	1995
Total	54,5%	58,1%	56,6%
Trabajadores en microempresas	27,4%	32,5%	31,6%
Servicio doméstico	4,5%	4,3%	4,8%
Trabajadores no calificados independientes y familiares sin remuneración	34,5%	34,3%	32,6%

Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Cuadro 7: Ecuador: Demanda de mano de obra calificada y no calificada por sector,¹ 1990-1999

	Razón Calificados/No calificados		
	1990	1995	1999
Agricultura	0,07	0,18	0,20
Petróleo y minería	0,55	0,89	1,18
Industria	0,63	0,68	1,00
Construcción	0,24	0,68	0,81
Comercio	0,76	1,53	1,14
Transporte y comunicaciones	0,79	2,71	4,40
Servicios financieros	5,62	7,70	8,74
Otros servicios	1,56	0,44	0,46
Total	0,52	0,53	0,59
Bienes transables	0,19	0,24	0,27
Bienes transables, no petroleros	0,19	0,20	0,22
Bienes no transables	1,01	0,85	0,99

Fuente: INEC, Censo de Población 1990; Encuesta de Condiciones de Vida 1995 y 1999. Los datos son a escala nacional, por ej. cubren el total de la fuerza laboral, urbana y rural.

Nota: 1. "No calificado" definido como trabajadores con menos de 9 grados cumplidos de educación formal (primaria más dos años de educación secundaria); "calificados", trabajadores con 9 o más años (grados) de educación formal.

4. Salarios, distribución y pobreza

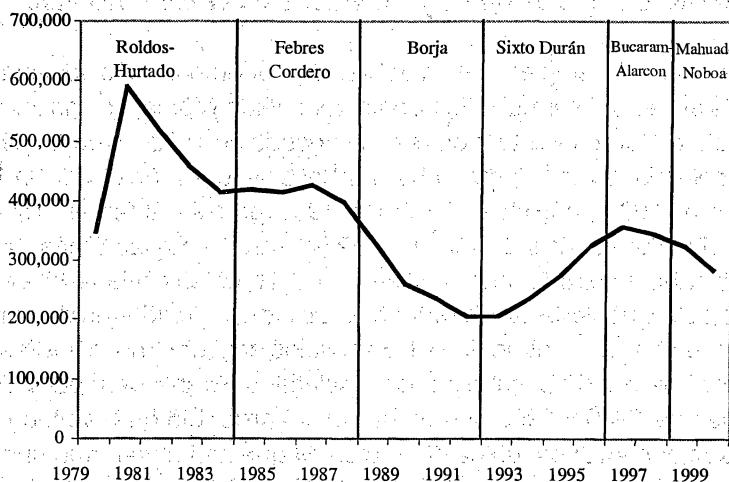
Tendencias en el salario real y los ajustes en el mercado laboral

El cambio del empleo, salida del sector moderno urbano asalariado y entrada al sector informal y de trabajo por cuenta propia, es una tendencia ya encontrada durante la crisis de la década de 1980. La participación de los asalariados en la fuerza laboral urbana se redujo de 65,7% en 1982 a 55,1% en 1990 y aún más a 51,7% en 1995, pero se incrementó nuevamente durante la crisis a 57% en 1999 (cuadro 8). En las áreas rurales parece haber una reducción más secular del empleo asalariado. La tendencia está vinculada con la reducción de las oportunidades de empleo en la industria, la construcción y los servicios del gobierno; sectores con alta participación de la mano de obra asalariada durante gran parte de las décadas de 1980 y 1990. Sin embargo, es probable que también esté asociada con salarios reales decrecientes que han observado una tendencia declinante desde 1980. Hacia 1992, el salario mínimo real habría caído a un tercio del nivel de 1980 (figura 11). Como el salario mínimo es un indicador para la determinación de la mayoría de los salarios y remuneraciones, esta caída radical en el retorno de la mano de obra probablemente proveyó un incentivo para buscar ingresos en otros tipos de ocupaciones. Varias rondas de incrementos del salario nominal decretados por el gobierno de Sixto Durán comenzando en 1992, apoyaron una recuperación del salario real, sin embargo sin haber posibilitado restaurarlos al nivel que habían alcanzado a comienzos de la década de 1980.

Las reducciones en la participación del empleo asalariado se reflejan en una aguda caída de la participación de los pagos totales de salarios en el total del valor agregado (cuadro 9). La participación de los salarios cayó de alrededor de 33% del ingreso de los factores a alrededor de 15% entre 1980 y 1995. En contraste, la participación del ingreso por cuenta propia creció de 44% a alrededor de 70% en el mismo período.¹¹ La participación de las ganancias de las empresas también cayó en favor del ingreso por cuenta propia. Desde 1992, tanto los salarios como las ganancias de las empresas han vuelto a ganar algún terreno.

11. Los datos derivan de las cuentas nacionales del Banco Central, siendo la estimación de la participación del ingreso por cuenta propia obtenida del superávit bruto de los hogares y negocios que no son sociedades anónimas, según lo consignado en las cuentas de los hogares. También en este caso son válidas las advertencias usuales con respecto a la naturaleza residual de los componentes de ingreso y gasto de los hogares en las cuentas nacionales.

Figura 11: Ecuador: Salario real mínimo, 1970-1999 (a precios constantes en sucres mensuales de 1994-95)



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual.

Nota: Los salarios mínimos nominales incluyen todas las bonificaciones y remuneraciones complementarias definidas en la legislación de salario mínimo. El año base para el índice de precios es setiembre 1994-agosto 1995.

Cuadro 8: Ecuador: Participación de los asalariados en la fuerza laboral, 1982-1999

	1982	1990	1995	1999
Asalariados urbanos (% de la PEA urbana)	65,7	55,1	51,7	57,1
Asalariados rurales (% de la PEA rural)	38,5	33,7	32,4	31,7

Fuente: INEC, Censos de población, 1982, 1990 e INEC, Encuesta de Condiciones de Vida, 1995 y 1999. En la definición utilizada, aquí, los asalariados no incluyen los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados de servicio doméstico.

La reducción de la participación de los salarios ha sido sustancial en todos los sectores (excepto en los servicios financieros donde se incrementó) durante el período de ajuste de 1983-1992 (cuadro 9). La recuperación de la participación de los salarios ha sido más diferenciada. Gran parte del incremento de los salarios reales se dio para los trabajadores

del sector público y se refleja en la participación creciente de los salarios en los otros servicios después de 1992. Los sectores de bienes transables muestran sólo una leve recuperación en la participación de muy bajos salarios, de 7,3% a 9,2% entre 1992 y 1995. En la agricultura, la participación de los salarios creció de 8,4% a 11,3% del ingreso de los factores en ese mismo período, mientras que en la industria se incrementó de 6,4% a 7,5%. Con seguridad, no son cambios revolucionarios. En efecto, en la industria actuaron dos tendencias que se contrarrestaron entre sí: primero, como ya se ha analizado, los efectos sectoriales de la liberalización empujaron hacia las actividades menos intensivas de mano de obra, determinando un efecto descendente en la participación de los salarios. Segundo, el aumento del salario real empujó en la dirección opuesta y parece que más que contrarrestó el primer efecto. En contraste, en la agricultura se registró un cambio (modesto) hacia actividades más intensivas en mano de obra (flores, productos hortícolas, etc. para exportación) que se combinó con el aumento de salarios para determinar una participación relativamente más elevada.

Cuadro 9: Ecuador: Tendencias en la participación¹ por tipo de rama, 1980-1995

	1980	1988	1992	1995
Transables ²	20,4%	10,4%	7,3%	9,2%
Transables, no petroleros	26,1%	9,9%	7,1%	8,9%
No transables	42,8%	27,0%	19,5%	21,4%
No transables, privado ³	31,8%	16,2%	12,1%	11,4%
Total	33,7%	19,9%	14,0%	16,5%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales.

Notas: 1. Participación de salarios como porcentajes del valor agregado a precios de los factores.

2. Incluye agricultura, petróleo y minería e industria.

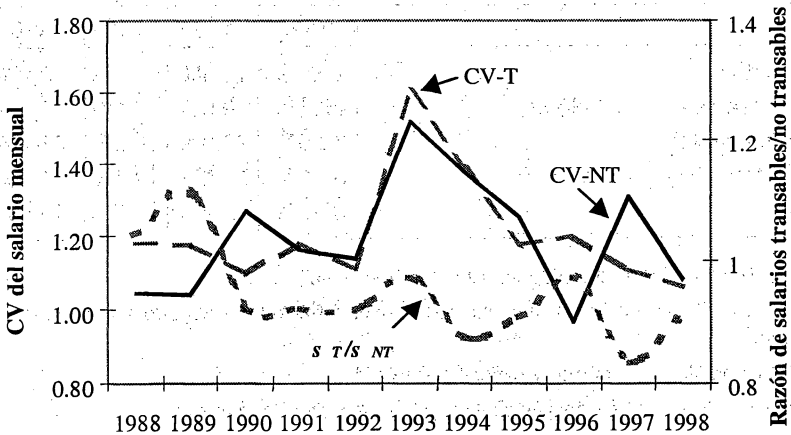
3. Sectores de bienes no transables excluyendo servicios del gobierno.

En general, los salarios reales en los sectores urbanos de bienes transables se redujo en alrededor del 20% con relación a los sectores de bienes no transables entre 1988 y 1997 (ver figura 12). El resultado es consistente con dos resultados anteriores: la apreciación de la tasa de cambio real y la baja participación de los salarios en el sector de transables.

El aumento modesto en la participación de los salarios en los sectores de no transables después de 1992 se debe principalmente a los incrementos de salarios en la administración pública. Como puede inferirse del cuadro 10, la participación de los salarios en el sector de mercado de bienes no transables continuó cayendo después de las reformas de 1992, lo que parece consistente con la hipótesis de que la liberalización produjo un crecimiento continuo del empleo en el sector informal.

Los salarios promedio ocultan las tendencias hacia una mayor desigualdad salarial. El cambio hacia una mayor intensidad de calificación en los sectores de bienes transables (ver cuadro 7) se refleja en una dispersión creciente de los ingresos salariales en ese sector. Se dispone sólo de datos recientes para los trabajadores urbanos. Midiendo la desigualdad salarial entre los trabajadores del sector privado por el coeficiente de variación (CV), se advierte una fuerte ampliación de la desigualdad en el sector de bienes transables hasta 1994, pero luego la desigualdad salarial interna a los sectores se redujo, probablemente por el efecto igualador del ajuste del salario (figura 12).

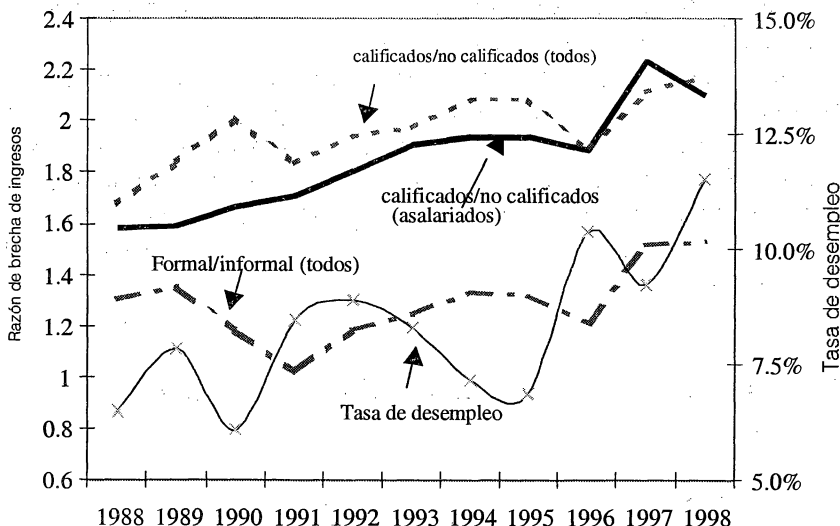
Figura 12: Desigualdad salarial en los sectores urbanos de transables y no transables (sólo trabajadores del sector privado)



Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: CV = coeficiente de variación del salario mensual por trabajador.

Figura 13: Ecuador: Tendencias en las brechas de ingresos entre los trabajadores calificados y los no calificados y entre los trabajadores urbanos formales e informales, 1988-1998



Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: La brecha de ingresos por nivel de calificación se define como la razón del ingreso principal medio de los trabajadores calificados a los de los no calificados (total de trabajadores y asalariados del sector privado, respectivamente). La brecha de ingresos formal/informal se refiere a la razón del ingreso medio de los asalariados del sector privado moderno a los del sector informal por cuenta propia.

El diferencial de salarios entre los trabajadores calificados y los no calificados registró un crecimiento continuo de la disparidad (ver figura 13). Esta brecha salarial se incrementó de 58% en 1988 a un incremento neto por encima de 100% en 1997 y 1998. Esta tendencia de ampliación del diferencial de ingresos en favor de los trabajadores calificados es similar tanto para los asalariados del sector privado como para todos los asalariados urbanos. Un análisis más detallado de estas brechas de ingresos muestra que la desigualdad "dentro del grupo" cayó para los trabajadores calificados y los no calificados (León y Vos, 2000), de modo tal que la brecha "entre grupos" es el determinante persistente de la desigualdad salarial a pesar de los incrementos habidos en el salario mínimo entre 1994 y 1997. Esto señala una profundización de la segmentación existente de los mercados laborales (urbanos) de acuerdo con las diferencias en capital humano. Los salarios reales cayeron significativamente

tanto para los trabajadores calificados como para lo no calificados durante la crisis económica emergente en 1998 y 1999. Como también lo indica la figura 12, esto no condujo a una reducción de la brecha salarial, en la medida en que ambas categorías de trabajadores parecieron igualmente golpeados por la renovada aceleración de la inflación y rezagos en el ajuste de los salarios nominales.

De igual modo, la brecha entre los trabajadores urbanos formales e informales ha mantenido su tendencia al alza (figura 13). Esta brecha de ingresos formal-informal tiende a moverse inversamente a la tasa de desempleo urbano abierto, lo que apunta tanto al carácter residual del segmento del mercado laboral informal como al hecho de que el nivel de desempleo es un factor que influye en la determinación de salarios en el sector formal.

Retornos a la educación y segmentación del mercado laboral urbano

Los resultados de la aplicación de funciones de ingresos de Mincer¹² a los trabajadores urbanos confirma que los retornos a la educación de los asalariados se incrementó después de 1992, pero también muestran que el efecto beneficioso ha sido sólo para los trabajadores masculinos (cuadro 10). Los retornos para las mujeres asalariadas y para los trabajadores por cuenta propia no se incrementaron. Estos resultados muestran que los retornos a la educación son mayores para las mujeres trabajadoras que para los asalariados de sexo masculino. Esto, junto con una participación femenina sustancialmente menor en el mercado laboral urbano, plantea barreras a la entrada de trabajadores femeninos. Los retornos a la educación son menores y decrecientes para los trabajadores por cuenta propia y la función Minceriana estándar tiene mucho menos poder explicativo para este grupo de trabajadores. Esto confirma la conclusión anterior en lo que se refiere a la continua y profunda segmentación del mercado laboral según las diferencias de dotación de capital humano y tipo de empresa.

12. Las funciones estimadas presentadas aquí son bastante conocidas: $\ln(W/hr) = f(S, E, E^2, x)$, donde la variable dependiente es el logaritmo de los ingresos por hora, S es años de educación completados, E es la experiencia laboral, E² es el cuadrado de la experiencia laboral y x es un vector de las variables "dummy" apropiadas, incluyendo localización (Quito), sector (gobierno en caso de asalariados), etcétera.

Cuadro 10: Ecuador: Retornos a la educación¹ de asalariados urbanos y trabajadores por cuenta propia, 1988-1998

	1988	1990	1992	1995	1997	1998
Asalariados						
Hombres	7,8	7,9	8,7	8,4	8,4	8,5
Mujeres	1,3	11,0	11,2	11,2	11,0	11,8
Cuenta propia						
Hombres	7,4	6,5	8,0	7,9	6,9	7,7
Mujeres	8,6	7,3	7,3	6,2	7,4	7,5

Fuente: León y Vos (2000), basado en datos del INEC, Encuestas de Empleo Urbano, 1988-1998.

Nota: 1. Retornos a la educación se refiere al incremento porcentual en el ingreso por hora esperado debido a un año adicional de educación. Estimaciones obtenidas mediante funciones de ingreso Mincerianas. Ver detalles en León y Vos (1999).

Flexibilización del mercado laboral, empleo y distribución

Podría esperarse que la compleja legislación laboral de Ecuador proveyese las distorsiones y efectos de aumentos de costos más importantes con respecto a la contratación de mano de obra en el sector moderno. Al mismo tiempo, la baja y decreciente participación de los salarios en la economía hace difícil creer que la reforma del mercado laboral tendrá un efecto importante sobre el comportamiento global de la economía. Más aún, como se ha analizado en la sección 2, el cumplimiento de la legislación laboral es bajo, aún en el sector moderno. En consecuencia, se cree que el efecto de aumento de costos de la legislación laboral existente es pequeño y los empleadores no parecen demasiado preocupados por la regulación laboral (ver Cox-Edwards, 1996). En un análisis más estilizado, Rama (1996) efectivamente encuentra algunos efectos positivos de crecimiento y empleo después de la reforma del mercado laboral, en la medida en que trasladaría trabajadores del sector informal al empleo asalariado moderno. El modelo de Rama supone pleno cumplimiento de la legislación vigente de modo que puede sobrestimar el impacto probable de la reforma del mercado laboral. Sin embargo, también según Rama (1996: 324), no debería esperarse que la reforma laboral sea una panacea y que un impacto mayor de reducción de la pobreza debería provenir de la inversión en educación.

Esto no significa decir que la reforma del mercado laboral no sería relevante ni urgente. En particular, el sistema de remuneraciones vigente

y el marco institucional para la determinación de salarios hacen que el sistema de remuneraciones sea complejo y poco transparente. La legislación de salario mínimo, con sus beneficios estipulados, guía la pirámide de remuneraciones en los sectores público y privado. La tendencia histórica ha mostrado que esto rigidiza los ajustes del salario nominal en el sector moderno y lo sujeta a decisiones políticas. El resultado es que con una inflación creciente, los trabajadores tienden en el tiempo a perder poder adquisitivo. Esto ha sugerido que las tendencias del salario real están estrechamente asociadas con la pobreza urbana. De ahí que un sistema de remuneraciones más transparente pudiera ayudar, por un lado, a defender el poder adquisitivo de los trabajadores y, por otro, a facilitar a los inversores y la administración pública la estimación de los costos de producción y las implicancias presupuestarias de los ajustes salariales.

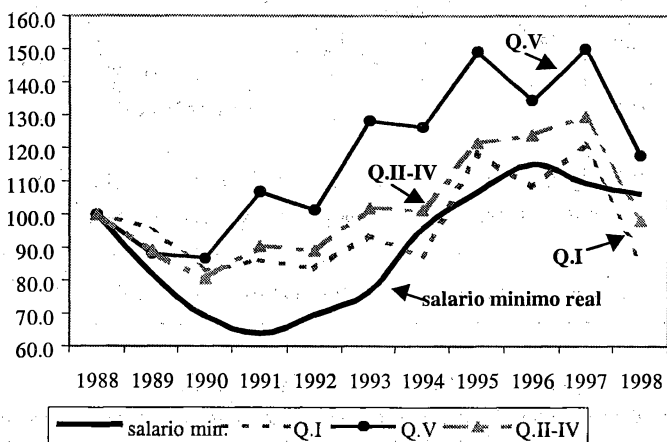
Distribución del ingreso urbano y pobreza

Las tendencias que hemos analizado se reflejan también en una creciente desigualdad en los ingresos urbanos. El ingreso real del quintil más rico (Q.V) se recuperó antes y más rápido del episodio de alta inflación de fines de la década de 1980. Entre 1994 y 1996, el crecimiento del ingreso real fue más fuerte para los quintiles más bajos (Q.I-III). Los datos de la encuesta también muestran una recuperación sustancial de los ingresos reales de los más pobres urbanos (Q.I). El ingreso per cápita de los hogares de los grupos medios-bajos (Q.II-III) está más estrechamente relacionado con las tendencias del salario (mínimo) real (figura 14). Esta relación es más débil para los hogares urbanos más pobres dado que una mayor proporción de este grupo de ingresos está ocupado como trabajador por cuenta propia en actividades informales urbanas.

El resultado de las tendencias anteriores es que se puede observar tanto un aumento de la desigualdad urbana como una caída de la incidencia de la pobreza después de 1992 (hasta 1997). Esto puede verse en la figura 15. El Gini para los ingresos per cápita de los hogares se incrementó de 0,44 a 0,48 entre 1988 y 1992 y aumentó aun a 0,50 en 1995. Después de 1995 hubo una ligera disminución, posiblemente debido a una pérdida de dinámica del proceso de liberalización durante la conmoción política de 1995-1996 y la subsecuente declinación del crecimiento de la producción de bienes transables. La pobreza urbana se redujo sustancialmente después de 1992 y muestra una estrecha correlación inversa con la tendencia del salario real (figura 15). Parece que la caída del salario real y del empleo junto con una creciente desigualdad de los ingresos per cápita

durante la crisis económica emergente de 1998, han revertido toda la reducción de pobreza alcanzada durante 1992-1997.¹³

Figura 14: Ingreso urbano real per cápita por quintiles y salario mínimo, 1988-1998 (índice, 1988=100)

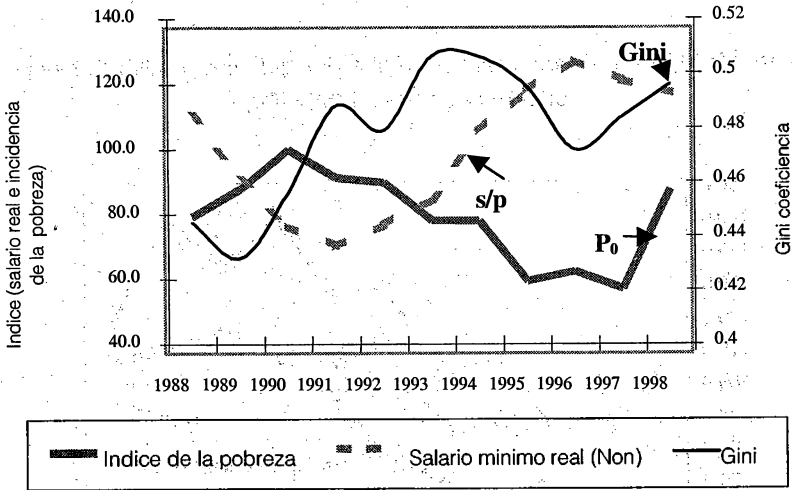


Fuente: León y Vos (2000), basado en INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: El salario mínimo se refiere al salario real efectivo (incluyendo bonificaciones y remuneraciones mensuales adicionales); Q.I = primer quintil (20% más pobre), Q.II-IV = segundo, tercer y cuarto quintiles (20-60%) y Q.V = quinto quintil (20% más rico).

13. A la luz del análisis realizado (participación de salarios decreciente, empleo informal y trabajo por cuenta propia crecientes), esta fuerte correlación entre las tendencias del salario real y la pobreza parece ir contra la intuición. Habría algunas explicaciones posibles a este resultado. Primero, los datos de la encuesta que se utiliza en este trabajo (La *Encuesta de Empleo Urbano* del INEC) tienen importantes limitaciones. No se detallarán aquí pero puede consultarse León y Vos (2000), para encontrar un análisis exhaustivo. Se mencionan aquí dos limitaciones importantes: (a) es probable que las declaraciones de ingresos estén muy subestimadas, particularmente las que se refieren a ingresos no salariales; y (b) mientras que los cuestionarios y el diseño muestral han permanecido sin cambios, los encuestadores fueron mejor instruidos desde la encuesta de 1995 lo que llevó, en particular, a un registro más preciso de los ingresos laborales. En consecuencia, debería suponerse que los índices de pobreza están sobrestimados, mientras que las medidas de desigualdad están subestimadas. No obstante, después de realizar un análisis de sensibilidad para varios tipos de ajustes por posibles subestimaciones y omisiones observadas, León y Vos (2000), todavía siguen encontrando las mismas tendencias consignadas en la figura 15. Después de los ajustes, el crecimiento del ingreso real per cápita y la caída de la incidencia de la pobreza desde 1995 en adelante resulta menos pronunciada, pero la tendencia observada permanece inalterada. Sobre esta base, los resultados de las figuras 14 y 15 parecen aproximaciones defendibles a la dirección del cambio.

Figura 15: Ecuador: Pobreza urbana, desigualdad y salario mínimo. 1988-1998



Fuente: INEC; Encuestas de Empleo Urbano; León y Vos (1999).

Nota: El salario mínimo real y la incidencia de la pobreza expresados como índices (1990=100) en la escala de la izquierda. El coeficiente de Gini se consigna en la escala de la derecha. El período de referencia para todas las variables es noviembre de cada año.

Crisis, desigualdad y pobreza

Los hogares urbanos fueron los más fuertemente golpeados por la crisis económica de 1998-1999. Sólo se dispone de encuestas nacionales de hogares para el período 1995-1999. De acuerdo con esta fuente, la tasa de pobreza se incrementó en diez puntos porcentuales, afectando a alrededor de 1,2 millones de personas en todo el país (cuadro 11). Mientras que la pobreza continúa prevaleciendo en las áreas rurales, el mayor crecimiento relativo y absoluto de la pobreza se concentró en las áreas urbanas. La desigualdad de ingresos se incrementó más agudamente en las áreas urbanas. La pobreza se profundizó en las áreas rurales, pero la desigualdad global continuó siendo aproximadamente igual durante la crisis. Los datos de 1999 en el cuadro 11 representan el período octubre de 1998-septiembre de 1999 y por ello todavía no muestran el pleno impacto de la crisis que se profundizó durante 1999 y a comienzos de 2000 con una tasa de inflación anual creciendo por encima de 100%.

La crisis fue originada por crisis externas pero sin duda también se vinculó con el proceso de liberalización. En particular, la eliminación de

los controles financieros en un contexto de una débil supervisión bancaria y un papel del Banco Central como prestamista de último recurso estimuló al frágil sector bancario a una excesiva toma de riesgos. Las crisis agotaron las reservas monetarias y esto empujó al sistema financiero hacia la quiebra. Los mecanismos de transmisión de la crisis en pobreza y desigualdad en el nivel de los hogares probablemente ocurra esencialmente a través de variables macro, en especial la caída general del ingreso real (el PIB per cápita cayó cerca de 9% en 1999) y la duplicación del desempleo urbano. Más aún, un mayor excedente de mano de obra fue empujada hacia las actividades informales lo que podría explicar (en parte) el aumento de la desigualdad urbana como también de la pobreza.

Cuadro 11: Pobreza y desigualdad en Ecuador, 1995-1999

	Nacional		Urbana		Rural	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Pobreza						
Tasa de pobreza (P_0)	32%	42%	18%	29%	53%	59%
Brecha de pobreza (P_1)	14%	17%	6%	11%	24%	27%
Pobreza extrema (P_2)	8%	10%	3%	6%	15%	16%
Desigualdad						
Gini del ingreso por hogar per cápita	0,529	0,535	0,499	0,522	0,464	0,65
Gini del ingreso laboral principal	0,555	0,562	0,537	0,555	0,510	0,13

Fuente: INEC, Encuesta de Condiciones de Vida (LSMS) 1995 y 1999.

Nota: Estimaciones de pobreza basadas en ingresos familiares per cápita y línea de pobreza de US\$ 60 a precios de poder adquisitivo paritarios (utilizados en la encuesta urbana).

Los cambios macroeconómicos también fueron importantes para explicar la caída de la pobreza (urbana) en la primera mitad de la década de 1990. Las políticas de estabilización que habían reducido la inflación y el crecimiento de la demanda interna facilitados por precios del petróleo relativamente favorables y entradas netas de capital, llevaron a un crecimiento del salario real y del empleo. La liberalización del comercio también generó algo de crecimiento liderado por las exportaciones, pero más importante, parece haber estado asociado con algunos ajustes estructurales

del mercado laboral, creando una mayor demanda por trabajadores calificados en los sectores de bienes transables y cambiando la estructura de remuneraciones en perjuicio de los trabajadores no calificados y los ocupados en actividades informales (servicios).

En la sección siguiente se aplica la metodología de microsimulaciones (ver capítulo 2) para evaluar en mayor detalle la importancia de los cambios en la demanda laboral agregada, el ingreso medio, la estructura del empleo y las brechas de remuneración sobre la pobreza y la desigualdad.

5. Simulación de los efectos de ajustes macro y la liberalización comercial sobre la pobreza y la desigualdad¹⁴

La idea básica de las microsimulaciones es aislar el efecto de cada uno de los determinantes principales de los cambios en la pobreza y la desigualdad y asociar estos cambios al proceso de ajuste macroeconómico y estabilización y a la liberalización de las cuentas corriente y de capital. La metodología consiste en crear una prueba contrafáctica mediante parámetros de mercado laboral que representan el empleo y la estructura de remuneraciones, que prevalecería –según el supuesto– si la liberalización no hubiera tenido lugar. Este prueba fáctica puede ser obtenida ya sea mediante simulaciones de un modelo para generar un caso de “con y sin” o bien considerando la estructura que prevalecía al inicio del proceso de liberalización para obtener una comparación “antes y después” sofisticada. Debido a la falta de un modelo operacional CEG suficientemente desagregado, aquí optamos por la opción “antes y después”.

El capítulo 2 describe la metodología en términos generales (ver también Paes de Barros y Leite, 1998; Paes de Barros, 1999; Frenkel y González, 1999). Utilizando los conjuntos de datos de Ecuador, se utilizan los siguientes parámetros contrafácticos para el mercado laboral: la tasa de participación P , la tasa de desempleo U , la estructura del empleo en términos de los sectores respectivos de la actividad económica S (*transables/no transables*) y la categoría ocupacional O (*perceptores de ingresos asalariados y no asalariados*), la estructura de remuneraciones W_1 (ingreso laboral para cada categoría de empleo con relación a la media), el nivel de remuneraciones W_2 para cada categoría de empleo y,

14. Ver Vos y De Jong (2000), para un análisis más detallado de la metodología y la simulación aplicadas en Ecuador.

finalmente, la estructura del empleo considerando el nivel de educación *M* (*calificados/ no calificados*). Los parámetros con datos de la encuesta de hogares en la situación “antes de la liberalización” (año inicial) se aplican a la situación “después de la liberalización” (año final) para simular qué pobreza y distribución habría si los cambios en cada uno de los parámetros no hubiesen tenido lugar en el período. Las simulaciones se realizan separadamente para cada cambio de parámetro y en secuencia (acumulada) en el orden que se indica.

La metodología se aplicó utilizando los datos de la encuesta de hogares para la medición de condiciones de vida (LSMS) tanto para las áreas urbanas como las rurales para el período de crisis de 1995-1999 y –en combinación con las encuestas de mano de obra urbana– para las áreas urbanas para los períodos de recesión y liberalización de 1988-1990 y 1990-1995. El año 1990 marca el comienzo del proceso de estabilización macroeconómica y liberalización siendo la mayoría de las reformas implementadas entre 1990 y 1992. El período 1988-1990 es de recesión económica y en general de tentativas fracasadas de estabilización.

Para asignar los valores de prueba del mercado laboral a los hogares e individuos de la encuesta, debieron efectuarse algunos supuestos importantes. Primero, se supone un mercado laboral segmentado suponiendo que los trabajadores no se mueven entre los mercados laborales urbano y rural y que los trabajadores no calificados no se mueven a segmentos calificados del mercado laboral. Segundo, por falta de un modelo pleno del mercado laboral, se utilizó un *proceso aleatorio* para simular los efectos de los cambios en la estructura del mercado laboral. Esto es, se utilizan números aleatorios para determinar: qué personas en edad activa cambian su situación en la fuerza laboral; quién cambiará de un segmento del mercado laboral a otro (sector o categoría ocupacional); qué personas ocupadas obtuvieron un nivel distinto de educación; y cómo se asignan los ingresos laborales medios a los individuos de la muestra.

Debido a la introducción de un proceso de asignación aleatoria, las microsimulaciones fueron repetidas (32) veces, de modo de construir intervalos de confianza de 95% para los índices de desigualdad y pobreza, excepto en el caso de las simulaciones de los efectos del cambio en la estructura y nivel de remuneración, que no involucran números aleatorios.

En cada simulación se calculó la tasa, profundidad y extremo de la pobreza y los coeficientes de Gini y de Theil para las distribuciones del ingreso per cápita y de los ingresos.¹⁵

15. En las simulaciones se calcularon los ingresos medios por decil. Estas medias se asignaron a los nuevos ocupados o a personas ya ocupadas que cambiaron de sector de actividad

Cambios en el mercado laboral

Como se ha dicho, los efectos del ajuste del mercado laboral sobre la pobreza y la desigualdad durante el período de estabilización y de liberalización pudieron simularse para las áreas urbanas, mientras que para el período de crisis (1995-1999) los resultados pudieron analizarse tanto para la población urbana como rural.

La *participación de la fuerza laboral* (P) en el mercado de trabajo urbano se incrementó para todos los grupos de trabajadores (calificados, no calificados, hombres, mujeres) en todos los subperíodos. El *desempleo* (U) aumentó más fuertemente en 1988-1990 y en 1995-1999 y apenas cambió en 1990-1995. La *demanda laboral sectorial* (S) se trasladó hacia el sector de transables durante 1988-1990, hacia las actividades no transables durante 1990-1995, para volver nuevamente hacia los sectores transables durante la crisis de los años 1995-1999. Para la mayoría de los grupos laborales, el cambio hacia el *empleo no asalariado* (O) fue predominante en el período de recesión y liberalización de 1988-1995, excepto para los trabajadores varones no calificados, quienes encontraron más oportunidades de empleo asalariado. La participación de *trabajadores calificados* (M) en el total del empleo se incrementó para todos los grupos de individuos durante 1988-1999.

La *estructura de remuneraciones* (W_1) de los trabajadores urbanos se movió en direcciones opuestas durante 1988-1995 y 1995-1999. Los grandes cambios tuvieron lugar en los períodos de recesión y liberalización de 1988-1990 y 1990-1995, yendo las mayores ganancias a los perceptores de ingresos no asalariado calificados del sector de bienes transables. Los trabajadores masculinos y femeninos no calificados en el sector de bienes transables, como también las mujeres trabajadoras no asalariadas y no calificadas en el sector de no transables perdieron el mayor terreno en la distribución del ingreso principal, tanto en el período de liberalización como de crisis. Los *ingresos medios* (W_2) se incrementaron para todos los tipos de trabajadores en 1990-1995; pero cayeron fuertemente en 1995-1999 virtualmente para todos los grupos, especialmente las mujeres no asalariadas.

económica, de categoría ocupacional, o se movieron de un grupo educacional a otro. En principio, para evaluar el impacto de los cambios en la estructura del mercado laboral, se debería calibrar la base de datos antes de simular el efecto de estos cambios —esto, es reemplazar los ingresos laborales originales por los ingresos medios por decil. Una prueba mostró que tanto la dirección del cambio como la magnitud del efecto no cambian si se usan los valores originales de los ingresos laborales en lugar de los valores calibrados. Por esta razón, partimos con los valores originales, porque ello facilita la interpretación de los resultados.

Durante los años de crisis de 1995-1999, la participación de la mano de obra a escala nacional continuó aumentando, pero mucho más fuertemente para las mujeres no calificadas en áreas rurales. Al mismo tiempo, el desempleo aumentó. En las áreas rurales, no todas las mujeres no calificadas encontraron empleo a medida que aumentaba su tasa de desempleo, mientras que para otros tipos de trabajadores rurales el desempleo efectivamente cayó. En las áreas urbanas, como podía esperarse, el desempleo aumentó para todos los tipos de trabajadores. La proporción que trabajaba en el sector de transables aumentó, excepto para las mujeres calificadas que trabajan en actividades urbanas no asalariadas. Los mayores incrementos se registraron entre otros trabajadores no asalariados —en particular, entre las mujeres con menor nivel de educación. Cuando se analizan los cambios por categoría ocupacional, el predominio del empleo asalariado disminuye en varios grupos de personas ocupadas. El esquema de los cambios es algo diferente para hombres y mujeres. Con respecto a la composición por calificación, se dio un gran incremento en la mano de obra calificada entre las mujeres no asalariadas en el sector de bienes no transables. Más en general, en lo que respecta al empleo, los trabajadores calificados parecen menos afectados por la crisis que los no calificados. Pero no sucedió lo mismo considerando la remuneración. Con algunas excepciones, la estructura de remuneraciones se volcó en favor de la mano de obra asalariada no calificada y contra los perceptores de ingresos no asalariados (especialmente mujeres). En las áreas urbanas, las mujeres en actividades no asalariadas fueron en general más fuertemente golpeadas que los hombres por la reducción global del ingreso laboral real.

Resultados de la simulación

¿Cuál fue el impacto de estos cambios en la estructura del mercado laboral sobre la pobreza y la desigualdad? Los resultados se consignan en forma resumida en el cuadro 12, mientras que los principales detalles correspondientes a los hogares urbanos durante 1988-1999 aparecen en el cuadro 13 y para todos los hogares durante la crisis de 1995-1999 en el cuadro 14. Los resultados deben analizarse como sigue. Simulamos qué pobreza y distribución en, digamos, 1999, obtendríamos si las condiciones del mercado laboral prevaleciesen, digamos, en 1995. Así, si simulamos la estructura sectorial del empleo en 1995 mediante los datos de la encuesta de 1999 y esta resulta, digamos, en una tasa de pobreza menor que la observada, esto significa que el cambio de la demanda laboral sectorial que ocurrió entre 1995 y 1999 ha aumentado la pobreza.

Observando los resultados globales (cuadro 12) resulta claro que los cambios que ocurrieron en el mercado laboral urbano durante el período de liberalización (1990-1995) ayudaron a reducir la pobreza (como lo muestra el signo '+'), mientras que produjeron un incremento de la desigualdad tanto en los ingresos principales de los trabajadores como en los ingresos per cápita de los hogares. Este resultado es consistente con las tendencias observadas que han sido descritas en las secciones anteriores. Los aspectos más interesantes del ejercicio de simulación se encuentran en los detalles.

Cuadro 12: Microsimulaciones: Impacto sobre la pobreza y la desigualdad como consecuencia de estructuras alternativas del mercado laboral
(simulaciones secuenciales: magnitud y dirección del cambio con respecto al valor original)

		Pobreza			Desigualdad			
		P ₀	P ₁	P ₂	Gini YPC	Theil YPC	Gini YPI	Theil YPI
Encuestas LSMSs								
1999 (parámetros 1995)	Nacional	-	-	-	0	-	(-)	-
1999 (parámetros 1995)	Rural	-	-	-	(+)	(-)	(-)	-
1999 (parámetros 1995)	Urbana	-	-	-	(-)	-	(-)	(-)
1995 (parámetros 1990)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1995 (parámetros 1988)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1999 (parámetros 1988)	Urbana	-	-	-	-	-	-	-
Encuestas de mano de obra								
1995 (parámetros 1990)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1990 (parámetros 1988)	Urbana	-	-	-	-	-	(-)	-
1995 (parámetros 1988)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-

Fuente: Estimaciones propias basadas en las encuestas LSMS y de mano de obra urbana.
Nota: P₀, P₁, y P₂ se refieren a los índices de pobreza FGT (incidencia, brecha y pobreza extrema). Las medidas de desigualdad (índices Gini y Theil) se refieren a los ingresos per cápita por hogar (YPC) e ingresos principales (YPI) respectivamente.

Un cero indica un efecto no significativo o cerca de cero; un signo entre paréntesis indica un efecto pequeño (menos de 2% del valor original); un signo menos debe ser interpretado como un incremento simulado en la pobreza durante el período, un signo más como un decrecimiento simulado.

Como lo indica el cuadro 13, los factores claves que subyacen a la reducción observada de la pobreza y un incremento de la desigualdad durante el período fueron:

- El incremento en el nivel de remuneración, que decididamente explica la mayor parte de la reducción de la pobreza en este período, mientras que contribuyó a alguna reducción de la desigualdad;
- El cambio de la estructura de remuneraciones (favoreciendo a los asalariados calificados), que explica la mayor parte del incremento de la desigualdad de ingresos en este período.

Otros factores, pero de menos importancia fueron:

- El incremento de la tasa de participación contribuyó tanto a una reducción de la pobreza como de la desigualdad, mientras que la mayor oferta de trabajadores calificados ayudó a reducir la pobreza pero a aumentar la desigualdad.
- El cambio hacia el empleo en no transables ayudó a reducir la pobreza, pero probablemente llevó a un aumento de la desigualdad, aunque en ambos casos el impacto parece haber sido bastante pequeño.

En general, los factores macroeconómicos que subyacen a los incrementos del salario real claramente dominaron la reducción de la pobreza urbana alcanzada durante el *período de liberalización*, mientras que la ampliación de las brechas de ingresos (según calificación y entre asalariados y no asalariados) asociada con la liberalización comercial dominó el aumento observado de la desigualdad urbana.

La importancia relativa de estos factores es similar para los otros períodos, es así que:

- El aumento del desempleo y la caída del salario real contribuyó a un aumento de la pobreza en los períodos de recesión de 1988-1990 y 1995-1999.
- El cambio de la estructura de remuneraciones contribuyó a un incremento de la pobreza y de la desigualdad 1990-1995; el cambio en el período de crisis de 1995-1999 contribuyó a una mayor pobreza a pesar de reducir la desigualdad.
- En ambos períodos las tasas de participación crecientes ayudaron a reducir la pobreza urbana y la desigualdad, mientras que los niveles crecientes de calificación de los trabajadores apoyaron la caída de la pobreza, pero incrementaron la desigualdad.

La caída de los niveles de ingreso medio también fue el factor predominante que explica el aumento de la pobreza tanto en las urbanas como

en las rurales en la crisis de 1995-1999 (cuadro 14). La desigualdad pudo caer dado que los ingresos cayeron (generalmente) más fuertemente entre los trabajadores calificados y los no asalariados. El cambio en la estructura de remuneraciones fue menos favorable en las áreas rurales, contribuyendo a un incremento de la desigualdad, en la medida en que las mujeres trabajadoras no calificadas se encontraron entre los principales perdedores y los hombres trabajadores calificados en las actividades de no transables (comercio) entre los ganadores. Esta tendencia hacia una mayor desigualdad rural fue contrarrestada, sin embargo, por el efecto de declinación de la tasa de desempleo. Contrastando con esto, la desigualdad urbana cayó debido al cambio en la estructura de remuneraciones, pero este efecto fue contrarrestado por el incremento en el desempleo y la reducción de la participación de los asalariados no calificados. Estos dos últimos factores fueron también elementos importantes para explicar el aumento de la pobreza urbana.

En suma, la estabilización macroeconómica que apoyó el crecimiento del salario real y del empleo durante 1990-1995 fue lo suficientemente fuerte como para producir una reducción de la pobreza, a pesar de los efectos de la liberalización comercial contrarios a la equidad. Esto significa que se podría haber alcanzado una mayor reducción de la pobreza si no hubiera aumentado la desigualdad. Durante la crisis, los factores macro actuaron adversamente sin revertir la estructura del empleo hacia una dirección más equitativa, de modo que empeoraron tanto la pobreza como la desigualdad.

Cuadro 13: Efectos de los cambios en el mercado laboral sobre la incidencia de la pobreza urbana y la desigualdad

		Pobreza (P_0)				Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)			
		Encuesta de mano de obra		LSMS		Encuesta de mano de obra		LSMS	
		88-90	90-95	90-95	95-99	88-90	90-95	90-95	95-99
Valor observado en el año final		0.4912	0.2921	0.1767	0.2931	0.4564	0.4946	0.4988	0.5221
	-2%	0.4814	0.2863	0.1732	0.2872	0.4473	0.4848	0.4888	0.5117
	+2%	0.5010	0.2980	0.1803	0.2989	0.4655	0.5045	0.5088	0.5325
Valores en caso de cambio de:									
(1) tasa de participación	Media	<u>0.4926</u>	<u>0.3003</u>	<u>0.1927</u>	<u>0.3085</u>	0.4565	<u>0.4951</u>	<u>0.5023</u>	<u>0.5265</u>
	Lím inferior	0.4922	0.2996	0.1915	0.3076	0.4563	0.4947	0.5039	0.5259
	Lím superior	0.4930	0.3010	0.1939	0.3093	0.4567	0.4955	0.5033	0.5271
(2) tasa de desempleo	Media	<u>0.4806</u>	<u>0.2929</u>	0.1768	<u>0.2835</u>	0.4519	0.4946	<u>0.4983</u>	<u>0.5182</u>
	Lím inferior	0.4802	0.2927	0.1766	0.2829	0.4518	0.4945	0.4982	0.5181
	Lím superior	0.4811	0.2931	0.1770	0.2841	0.4520	0.4948	0.4985	0.5183
(3) estructura del empleo (sectores)	Media	<u>0.4891</u>	<u>0.2931</u>	0.1774	<u>0.2874</u>	<u>0.4557</u>	0.4946	<u>0.4972</u>	<u>0.5205</u>
	Lím inferior	0.4885	0.2926	0.1767	0.2868	0.4555	0.4943	0.4963	0.5201
	Lím superior	0.4898	0.2935	0.1781	0.2880	0.4560	0.4950	0.4981	0.5209
(4) estructura del empleo (categorías ocupacionales)	Media	0.4917	<u>0.2908</u>	0.1762	<u>0.2902</u>	0.4561	<u>0.4942</u>	<u>0.4969</u>	<u>0.5215</u>
	Lím inferior	0.4908	0.2905	0.1757	0.2895	0.4558	0.4941	0.4961	0.5211
	Lím superior	0.4925	0.2910	0.1767	0.2908	0.4565	0.4944	0.4976	0.5219
(5) estructura de remuneraciones		<u>0.4990</u>	<u>0.2607</u>	<u>0.1498</u>	<u>0.2857</u>	<u>0.4528</u>	<u>0.4770</u>	<u>0.4864</u>	<u>0.5270</u>
(6) nivel de remuneraciones		<u>0.4158</u>	<u>0.4830</u>	<u>0.3034</u>	<u>0.1854</u>	0.4545	<u>0.5016</u>	<u>0.5012</u>	<u>0.5226</u>
(7) estructura del empleo (educación)	Media	<u>0.4863</u>	<u>0.3038</u>	<u>0.1856</u>	<u>0.2966</u>	0.4555	<u>0.4878</u>	0.4937	0.5188
	Lím inferior	0.4856	0.3029	0.1848	0.2957	0.4551	0.4871	0.4923	0.5181
	Lím superior	0.4870	0.3047	0.1863	0.2975	0.4558	0.4886	0.4951	0.5196

Cuadro 13: (continuación)

		Pobreza(P0)				Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)			
		Encuesta de mano de obra		LSMS		Encuesta de mano de obra		LSMS	
		88-90	90-95	90-95	95-99	88-90	90-95	90-95	95-99
Valores en el caso de cambio de los parámetros:									
(1-2)	Media	0.4823	<i>0.3054</i>	<i>0.1930</i>	<i>0.2995</i>	0.4519	0.4952	0.5028	0.5226
	Lím inferior	0.4816	0.3047	0.1917	0.2985	0.4517	0.4946	0.5019	0.5221
	Lím superior	0.4829	0.3060	0.1943	0.3006	0.4521	0.4958	0.5036	0.5232
(1-3)	Media	0.4683	<i>0.3061</i>	<i>0.1922</i>	<i>0.2833</i>	0.4496	0.4950	0.5012	<i>0.5181</i>
	Lím inferior	0.4673	0.3053	0.1909	0.2820	0.4492	0.4943	0.4999	0.5172
	Lím superior	0.4693	0.3069	0.1935	0.2846	0.4499	0.4957	0.5026	0.5190
(1-4)	Media	0.4743	<i>0.3068</i>	<i>0.1921</i>	<i>0.2791</i>	0.4478	0.4949	0.5003	0.5151
	Lím inferior	0.4731	0.3059	0.1905	0.2774	0.4472	0.4941	0.4987	0.5140
	Lím superior	0.4756	0.3077	0.1938	0.2807	0.4483	0.4957	0.5019	0.5162
(1-5)	Media	0.4878	<i>0.2764</i>	<i>0.1644</i>	<i>0.2775</i>	<i>0.4460</i>	<i>0.4761</i>	<i>0.4865</i>	0.5199
	Lím inferior	0.4866	0.2753	0.1629	0.2757	0.4455	0.4754	0.4848	0.5189
	Lím superior	0.4890	0.2775	0.1659	0.2793	0.4465	0.4767	0.4883	0.5209
(1-6)	Media	<i>0.4032</i>	<i>0.4532</i>	<i>0.2802</i>	<i>0.1748</i>	<i>0.4438</i>	<i>0.4834</i>	<i>0.4888</i>	0.5202
	Lím inferior	0.4020	0.4522	0.2788	0.1731	0.4433	0.4827	0.4871	0.5192
	Lím superior	0.4043	0.4543	0.2816	0.1766	0.4444	0.4840	0.4904	0.5212
(1-7)	Media	<i>0.3978</i>	<i>0.4591</i>	<i>0.2874</i>	<i>0.1771</i>	<i>0.4436</i>	<i>0.4786</i>	<i>0.4866</i>	0.5174
	Lím inferior	0.3966	0.4578	0.2857	0.1753	0.4429	0.4778	0.4847	0.5164
	Lím superior	0.3991	0.4604	0.2891	0.1789	0.4443	0.4795	0.4886	0.5185
Valor observado en año inicial		0.3895	0.4912		0.1767	0.4446	0.4564		0.4988

Fuente: Cálculos propios basados en las encuestas LSMS de 1995 y 1999 y las encuestas de mano de obra de 1988, 1990 y 1995.

Nota: Valores normales: diferencia no estadísticamente significativa. Valores en negrita: diferencia estadísticamente significativa. Valores en cursiva: diferencia estadísticamente significativa y al menos 2%. Valores subrayados: pobreza/desigualdad serían mayores si la tasa/estructura fuesen las del año inicial. En caso de cambios en la estructura del empleo, los ingresos medios a ser asignados fueron calculados para las personas ocupadas en cada sector de actividad, categoría ocupacional o grupo de personas ocupadas de acuerdo con el nivel de calificación, excluyendo los trabajadores con ingreso cero.

Cuadro 14: Microsimulaciones: Ajuste del mercado laboral, pobreza y desigualdad durante la crisis

LSMS data		Pobreza (P_0)			Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)		
		Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99	Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99
Valor observado en el año final		0.4160	0.2931	0.5945	0.5349	0.5221	0.4645
	-2%	0.4077	0.2872	0.5826	0.5242	0.5117	0.4552
	+2%	0.4243	0.2989	0.6064	0.5456	0.5325	0.4738
Valores en el caso de cambio de:							
(1) tasa de participación	Media	<u>0.4342</u>	<u>0.3085</u>	<u>0.6166</u>	<u>0.5389</u>	<u>0.5265</u>	0.4657
	Lím inferior	0.4335	0.3076	0.6153	0.5384	0.5259	0.4642
	Lím superior	0.4350	0.3093	0.6180	0.5395	0.5271	0.4672
(2) tasa de desempleo	Media	<u>0.4134</u>	<u>0.2835</u>	<u>0.6115</u>	<u>0.5330</u>	<u>0.5182</u>	<u>0.4689</u>
	Lím inferior	0.4128	0.2829	0.6105	0.5326	0.5181	0.4670
	Lím superior	0.4140	0.2841	0.6125	0.5333	0.5183	0.4708
(3) estructura del empleo (sectores)	Media	<u>0.4085</u>	<u>0.2874</u>	<u>0.5870</u>	<u>0.5323</u>	<u>0.5205</u>	0.4643
	Lím inferior	0.4078	0.2868	0.5857	0.5318	0.5201	0.4628
	Lím superior	0.4091	0.2880	0.5883	0.5329	0.5209	0.4657
(4) estructura del empleo (categorías ocupacionales)	Media	<u>0.4138</u>	<u>0.2902</u>	<u>0.5938</u>	<u>0.5337</u>	<u>0.5215</u>	0.4631
	Lím inferior	0.4133	0.2895	0.5927	0.5334	0.5211	0.4615
	Lím superior	0.4143	0.2908	0.5949	0.5340	0.5219	0.4647
(5) estructura de remuneraciones		<u>0.4177</u>	<u>0.2857</u>	<u>0.6001</u>	<u>0.5410</u>	<u>0.5270</u>	<u>0.4540</u>
(6) nivel de remuneraciones		<u>0.2987</u>	<u>0.1854</u>	<u>0.5113</u>	<u>0.5377</u>	<u>0.5226</u>	<u>0.4655</u>
(7) estructura del empleo (educación)	Media	<u>0.4216</u>	<u>0.2966</u>	<u>0.6004</u>	<u>0.5307</u>	<u>0.5188</u>	<u>0.4565</u>
	Lím inferior	0.4207	0.2957	0.5994	0.5300	0.5181	0.4557
	Lím superior	0.4224	0.2975	0.6015	0.5314	0.5196	0.4573

Cuadro 14: (continuación)

LSMS data		Pobreza (P ₀)			Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)		
		Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99	Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99
Valores en el caso de cambios en los parámetros:							
(1-2)	Media	0.4317	0.2995	0.6306	0.5378	0.5226	0.4734
	Lím inferior	0.4307	0.2985	0.6293	0.5370	0.5221	0.4719
	Lím superior	0.4326	0.3006	0.6319	0.5385	0.5232	0.4749
(1-3)	Media	0.4174	0.2833	0.6211	0.5357	0.5181	0.4769
	Lím inferior	0.4163	0.2820	0.6194	0.5347	0.5172	0.4748
	Lím superior	0.4185	0.2846	0.6228	0.5366	0.5190	0.4790
(1-4)	Media	0.4115	0.2791	0.6169	0.5324	0.5151	0.4790
	Lím inferior	0.4102	0.2774	0.6150	0.5312	0.5140	0.4766
	Lím superior	0.4128	0.2807	0.6187	0.5335	0.5162	0.4814
(1-5)	Media	0.4045	0.2775	0.6026	0.5375	0.5199	0.4689
	Lím inferior	0.4032	0.2757	0.6002	0.5365	0.5189	0.4669
	Lím superior	0.4059	0.2793	0.6050	0.5386	0.5209	0.4709
(1-6)	Media	0.3074	0.1748	0.5369	0.5401	0.5202	0.4732
	Lím inferior	0.3063	0.1731	0.5344	0.5391	0.5192	0.4714
	Lím superior	0.3085	0.1766	0.5395	0.5411	0.5212	0.4750
(1-7)	Media	0.3101	0.1771	0.5371	0.5360	0.5174	0.4708
	Lím inferior	0.3090	0.1753	0.5346	0.5349	0.5164	0.4688
	Lím superior	0.3112	0.1789	0.5397	0.5372	0.5185	0.4729
Valor observado en año inicial		0.3194	0.1767	0.5263	0.5290	0.4988	0.4639

Fuente: Cálculos propios basados en las encuestas LSMS de 1995 y 1999.

Nota: Valores normales: diferencia no estadísticamente significativa. *Valores en negrita*: diferencia estadísticamente significativa. *Valores en cursiva*: diferencia estadísticamente significativa y al menos 2%. *Valores subrayados*: pobreza/desigualdad serían mayores si la tasa/estructura fuesen las del año inicial. En caso de cambios en la estructura del empleo, los ingresos medios a ser asignados fueron calculados para las personas ocupadas en cada sector de actividad, categoría ocupacional o grupo de personas ocupadas de acuerdo con el nivel de calificación, excluyendo los trabajadores con ingreso cero.

6. Notas de conclusión

Este trabajo ha intentado identificar los efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso como consecuencia de la liberalización de las cuentas corriente y de capital de la balanza de pagos de Ecuador durante la década de 1990. La insistencia de las organizaciones multilaterales, especialmente el FMI y el Banco Mundial de que los países en desarrollo deberían optar por la liberalización comercial y de la cuenta de capital está basada en la noción de que la apertura económica permitirá lograr importantes beneficios en términos de bienestar. A menudo los países se resisten porque temen costos de ajuste importantes tales como un incremento del desempleo en el corto plazo. Los enfoques académicos sobre el ajuste estructural y la liberalización del sector externo típicamente eluden la cuestión de los efectos de desempleo y de distribución. Según el enfoque ortodoxo basado en el modelo simplificado de Heckscher-Ohlin como punto de partida, estas cuestiones no existen. De acuerdo con el enfoque simplificado de libro de texto, en una pequeña economía en desarrollo con importaciones capital intensivas, factores móviles y precios flexibles, una reducción de los aranceles de importación no tendría efectos sobre el empleo total, ni siquiera en el corto plazo. La liberalización comercial llevaría una reasignación sectorial de los recursos a través y –por el teorema de Stolper-Samuelson– a una redistribución del ingreso en favor del factor de producción insumo intensivo para exportación, esto es, supuestamente la mano de obra no calificada en el caso de los países en desarrollo. Naturalmente, en la realidad de América Latina el ajuste y la liberalización han sido acompañados en muchos casos por un aumento del desempleo, mientras que también se ha encontrado una desigualdad creciente entre los trabajadores calificados y no calificados y entre los asalariados y no asalariados en países que tienen productos exportables intensivos en mano de obra o en capital (Berry, 1997, Ganuza, Taylor y Morley, 1998). La naturaleza del mercado laboral, típicamente con rigidez en los salarios de los sectores modernos y un buen grado de segmentación del mercado laboral, es crucial para comprender los resultados del proceso de liberalización sobre los ingresos y el empleo. Las políticas macroeconómicas y la vulnerabilidad a las crisis externas multiplicarán estos resultados.

El proceso de liberalización comenzó de lleno en Ecuador recién a inicios de la década de 1990. Ha hecho a la economía aún más dependiente del crecimiento de las exportaciones. Se ha dado algún crecimiento de las exportaciones no tradicionales, pero el petróleo y otras exportaciones primarias tradicionales continúan siendo la fuente principal de

ingresos de divisas, como también continúa vigente la vulnerabilidad a las crisis externas. En general tenemos un caso de bienes exportables intensivos en capital o en recursos naturales (petróleo, banano), no transables intensivos en mano de obra e importables (producción interna de alimentos y productos industriales liberalizados) como el segundo sector más intensivo en mano de obra. Los modelos de comercio con rigidez salarial predicen que bajo estas condiciones estructurales iniciales, la liberalización reducirá el empleo (Cox, Edwards y Edwards, 1994). En Ecuador, no hemos visto un crecimiento abrupto de las tasas de desempleo, pero sí—con alta pobreza y sin planes de seguro de desempleo—un fuerte incremento del empleo informal urbano en los años iniciales de la liberalización, siguiendo la tendencia que se esboza en forma gruesa en la figura 1a. La liberalización de la cuenta de capital, la apreciación de la tasa de cambio, un retorno a políticas fiscales expansivas y de salario mínimo, revirtieron algo de esta tendencia a mediados de la década de 1990, siguiendo el esquema de la figura 1b. Las condiciones políticas y la vulnerabilidad externa crean una situación bastante volátil. Las políticas macroeconómicas se caracterizaron por obedecer al esquema "pare-siga" desde comienzos de la década de 1980 y esto no ha cambiado en la era de la posliberalización. La continua dependencia de las exportaciones petroleras conformaron la principal fuente de volatilidad externa. Durante la década de 1990, las crisis originadas en términos de intercambio negativos más que contrarrestaron los grandes incrementos de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en volumen, mientras que también los ajustes de gran volumen probaron ser insuficientes para proteger el equilibrio fiscal contra la declinación de los ingresos petroleros.

Los asalariados urbanos sufrieron fuertes pérdidas de ingreso durante los mal concebidos esfuerzos de estabilización de la década de 1980, pero pudieron volver a ganar algún terreno durante el período de posliberalización cuando la inflación cayó y se incrementó el salario real. Contrariamente a la percepción popular en Ecuador, la pobreza urbana parece haberse reducido entre 1992 y 1997. Según lo ya explicado, la causa principal subyacente son las políticas macroeconómicas más que los efectos de la liberalización misma. Como se ha indicado, las condiciones estructurales predicen una pérdida de empleo y reducción del salario real después de la liberalización (al menos en el corto plazo). Las políticas macroeconómicas ayudaron a revertir la tendencia del salario real promedio y así ayudaron a reducir la pobreza urbana. Este resultado feliz ha probado ser insostenible. Primeramente, las políticas macroeconómicas no contribuyeron a reducir la segmentación del mercado laboral, ni tampoco las tendencias hacia una mayor desigualdad salarial entre los

trabajadores calificados y no calificados y hacia una brecha creciente entre los trabajadores formales e informales. En segundo lugar, la vulnerabilidad externa y los desbordes en la disciplina fiscal incrementaron los déficit gemelos hasta niveles sin precedentes hacia el fin de 1998. Esto generó una crisis de la moneda, la explosión de la crisis bancaria y una elevada inflación en 1999. La caída posterior del empleo y del ingreso real deshizo la mayor parte (y posiblemente más) de las ganancias de ingreso real de los pobres urbanos de los años precedentes. Tercero, ha continuado vigente la vulnerabilidad a crisis externas. Sin embargo, la crisis de 1998-1999 no se debió simplemente a la caída de los precios del petróleo y a El Niño. La secuencia de las reformas de política fue igualmente problemática. En particular, el sector bancario fue liberalizado en un momento en que estaba virtualmente en quiebra y podía vivir sólo gracias a los préstamos del Banco Central (figura 4 e Izurieta, 2000), por el tiempo que lo permitiese la situación de las reservas de divisas. La apreciación de la tasa de cambio real y altas tasas de interés real no ayudaron particularmente a estimular la reestructuración industrial hacia actividades de exportación intensivas en mano de obra.

Mientras que el funcionamiento de la economía ecuatoriana estuvo sujeto a cambios fundamentales como consecuencia del proceso de liberalización, no había perdido relevancia la antigua historia de ciclos de crecimiento conducidos por las exportaciones (de bienes primarios). Dadas las características estructurales, esto representa una mala noticia considerando las perspectivas del bienestar de la población pobre a largo plazo. La introducción del dólar como medio oficial de pago en 2000 en sí misma no resolverá los problemas estructurales. Una mayor inversión en capital humano es sólo uno de los elementos que claramente pueden cambiar la historia en una más feliz. Sin embargo, los frutos sólo resultarán visibles a mediano plazo. La reforma del mercado laboral y la promoción de la producción intensiva en mano de obra para exportación pueden contribuir a establecer bases adicionales para un esquema de crecimiento que podría alcanzar un crecimiento más efectivo del empleo y la reducción de la pobreza. Sin embargo, a corto plazo existe todavía la formidable tarea de alcanzar una estabilidad macroeconómica sostenible y sobrellevar los enormes costos de reestructurar el sector financiero en quiebra. Un aumento de los precios del petróleo sería un evento bienvenido que proveería un colchón. Sin embargo, si esta crisis externa positiva significase simplemente una recaída en la actitud complaciente con respecto a las reformas de las políticas de las décadas pasadas, este rescate en el corto plazo significaría solamente otro retraso más en el tipo de cambio estructural que sería necesario para alcanzar las metas de desarrollo a largo plazo.

Referencias bibliográficas

- Alarcón, Jorge; De Labastida, Edgard y Rob Vos: (1984) "La Matriz de insumo-producto y la planificación de las necesidades básicas. Ecuador. 1975 y 1980", ISS/PREALC, Documento de Trabajo Q/8421, Quito.
- Barreiros, Lidia and Rob Vos: (1991) "Household groups, firms, the state and the distribution of living standards: a SAM for Ecuador 1975", in Jorge Alarcón, Jan van Heemst, Steven Keuning, Willem de Ruijter and Rob Vos, *The Social Accounting Framework for Development*, Aldershot, Avebury, pp. 75-116.
- Berry, Albert (ed.): (1997) *Economic Reforms, Poverty and Income Distribution in Latin America*, Department of Economics, University of Toronto.
- CEPAL: (1998) "Ecuador: evaluación de los efectos socioeconómicos del fenómeno El Niño en 1997-1998", México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (22 de junio), mimeo.
- Cox-Edwards, Alejandra: (1996) "Determinants of hourly earnings in Ecuador: the role of market regulations", in World Bank, Ecuador Poverty Report, Washington DC, World Bank, pp. 265-294.
- Cox-Edwards, Alejandra and Sebastian Edwards: (1994) "Labor market distortions and structural adjustment in developing countries", in Susan Horton, Ravi Kanbur y Dipak Mazumdar (eds.), *Labor Markets in an Era of Adjustment*, volume 1: Issues Papers, Washington DC, EDI/ The World Bank, pp. 105-146.
- Creamer, Germán; Kwan S. Kim y Clark Reynolds: (1997) *Ecuador en el Mercado Mundial: el regionalismo abierto y la participación del Ecuador en el Grupo Andino, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico*, Quito, Corporación Editora Nacional.
- Ganuzza, Enrique; Taylor, Lance y Samuel Morley (eds.): (1998) *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi-Prensa (para PNUD, BID y Cepal).
- Hachette, D. y D. Franklin: (1991) "Empleo e ingresos en Ecuador en un contexto macroeconómico", AID, Quito, mimeo.
- Izurieta, Alejandro: (2000) "Crowding-out or bailing out? Fiscal deficits and private wealth in Ecuador, 1971-1999", PhD Thesis, The Hague, Institute of Social Studies.
- Jácome, Luis; Larrea, Carlos y Rob Vos: (1998) "Políticas macroeconómicas, distribución y pobreza en el Ecuador", CORDES, Documento

- de Trabajo Nº 7, Quito (también publicado en Ganuza, Taylor y Morléy, 1998).
- León, Mauricio y Rob Vos: (2000) *Pobreza urbana en el Ecuador, 1988-1998: mitos y realidades*, Quito, Abya-Yala Editores.
- Rama, Martin: (1996) "Ecuadorian poverty revisited: the impact of education, growth and deregulation", in World Bank, *Ecuador Poverty Report*, Washington DC, World Bank, pp. 311-334.
- Ros, Jaime: (1999) "La liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, el empleo y la desigualdad salarial", Documento presentado en el Seminario *Liberalización de la Balanza de Pagos, Distribución y Pobreza*, PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, Río de Janeiro, Brasil, 24-27 de febrero, 1999.
- Sierra, Enrique: (1995) *Ecuador, Ecuador: ¡tu petróleo, tu gente!*, Quito, EDIDAC.
- Taylor, Lance; Morley, Samuel; Paes de Barros, Ricardo y Rob Vos: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution, Poverty and Growth", Metodología del proyecto PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, Nueva York, marzo, mimeo.
- Vos, Rob: (1987) *Industrialización. Empleo y Necesidades Básicas en el Ecuador*, Quito, FLACSO-Corporación Editora Nacional.
- (1989) "Ecuador: Windfall gains, unbalanced growth and stabilization", in E. V. K. FitzGerald y Rob Vos, *Financing Economic Development*, Aldershot, Gower, pp. 187-232.
- Velasco, Margarita y Edgar de Labastida: (1998) "Efectos económicos y sociales del fenómeno de El Niño en Ecuador, 1997-1998", Documento presentado en la Conferencia Anual de LACEA, Buenos Aires, octubre.
- y Niek de Jong: (2000) "Macro-micro effects on poverty and inequality during liberalization and economic crisis: The case of Ecuador in the 1990s", The Hague, Institute of Social Studies, mimeo.
- World Bank: (1996) *Ecuador Poverty Report*, Washington DC, World Bank.

Apéndice

Las microsimulaciones

Las microsimulaciones fueron realizadas en el nivel nacional y separadamente para las áreas urbanas y rurales sobre la base de las encuestas de medición de condiciones de vida (LSMS). Se corrieron simulaciones adicionales para las áreas urbanas utilizando ya sea una combinación de LSMS con datos de encuestas de hogares urbanos, o éstas últimas solamente. A continuación se describe la forma en que se efectuaron las simulaciones para 1999 con los parámetros de 1995. Para las otras simulaciones la metodología es idéntica.

Para 1999 se definió una estructura alternativa del mercado laboral sobre la base de los datos de las encuestas LSMS de 1995. Para cada iteración de las microsimulaciones, se asignó un número aleatorio a cada individuo (de un subgrupo) de la población de 1999. Este número fue utilizado para ordenar los individuos. Se efectuó un análisis de los efectos sobre la pobreza y la desigualdad de los siguientes cambios de la estructura del mercado laboral (que se consideraron separadamente o de forma secuencial).

1. Cambio de la tasa de participación de cada grupo j de la población

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de participación en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Dentro de cada grupo j las personas de 10 años y más fueron primeramente ordenados de acuerdo con su situación en la fuerza laboral –comenzando con los económicamente activos– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Debido a que para cada tipo j la tasa de participación en 1995 era más baja que la de 1999, las últimas personas económicamente activas del tipo j fueron reclasificadas como económicamente no activas y a su ingreso laboral se le dio un valor cero.

2. Cambio de la tasa de desempleo de las personas económicamente activas del tipo *j*

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de desempleo en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población económicamente activa. Dentro de cada grupo *j* los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con su condición de ocupación—comenzando por los ocupados— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Para los tipos *j* con tasas de desempleo en 1995 mayores que en 1999, las últimas personas ocupadas de cada tipo *j* fueron reclasificadas como desocupadas y asignado un ingreso laboral cero. En los casos de tipos *j* con tasas de desempleo menores en 1995, los nuevos ocupados fueron agrupados en deciles sobre la base de los números aleatorios y se les asignó el ingreso laboral promedio del decil correspondiente de las personas ocupadas en 1999.

3. Cambio de sector de actividad de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo *j*

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de personas ocupadas en el sector de transables no hubiese cambiado entre 1995 y 1999.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de las personas ocupadas de tipo *j* en cada sector para ambas categorías ocupacionales. Dentro de cada grupo *j* los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con el sector de actividad—comenzando por el sector de transables— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de las personas que trabajaban en el sector de no transables era menor en 1995 que en 1999, las primeras personas del sector de no transables fueron trasladadas al sector de transables. En los grupos *j* donde la proporción de personas en el sector de no transables era mayor en 1995 que en 1999, las últimas personas del sector de transables se trasladaron al sector de no transables. Dentro de cada grupo *j* las personas que cambiaron de un sector a otro fueron clasificadas en deciles sobre la base de los números aleatorios y su ingreso laboral fue reemplazado por el

ingreso medio correspondiente al decir de todas las personas que en 1999 trabajaban el sector de destino.

4. Cambio de la categoría ocupacional de las personas de tipo j en cada sector de actividad

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de los asalariados en 1999 fuese la misma que en 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo j en cada sector de actividad. Para ambos sectores de actividad dentro de cada grupo j , los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con la categoría ocupacional – comenzando por los trabajadores asalariados– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era menor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores asalariados se convirtieron en trabajadores no asalariados. En los grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era mayor en 1995 que en 1999, los primeros trabajadores no asalariados se convirtieron en trabajadores asalariados. Dentro de cada grupo j las personas que cambiaron de una categoría ocupacional a otra fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el correspondiente ingreso medio del decil de todas las personas que en 1999 se hallaban ocupadas en la categoría ocupacional de destino.

5. Cambio en la estructura de remuneraciones

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la estructura de ingresos laborales en 1999 fuese la de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos laborales para cada uno de los 16 grupos jk de personas ocupadas, como también una media global, tanto para 1995 como para 1999. Seguidamente, se calcularon los siguientes ingresos medios relativos para 1995:

$$s_{jk} = \frac{\overline{y195}_{jk}}{y195}$$

El ingreso laboral medio de 1999 para cada grupo fue multiplicado por el correspondiente jk para obtener un nuevo ingreso laboral medio para cada grupo jk a precios de 1999:

$$\overline{yl}_{jk}^* = \frac{\overline{yl95}_{jk}}{\overline{yl95}} \cdot \overline{yl99}$$

A su turno, los nuevos ingresos medios de los grupos jk fueron expresados como proporción de la media correspondiente de 1999 y a continuación el ingreso laboral de 1999 de cada individuo i en el grupo jk fue multiplicado por la proporción para el grupo:

$$yl_{jki}^* = \frac{\overline{yl}_{jk}^*}{\overline{yl99}_{jk}} \cdot yl99_{jki}$$

6. Cambio en el nivel de remuneración

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si el nivel de ingresos reales de 1999 fuesen los de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los nuevos ingresos laborales multiplicando el ingreso laboral de 1999 de cada perceptor de ingresos por la razón del ingreso medio de 1995 (en suces de 1999) al de 1999:

$$yl_{jki}^{**} = \frac{\overline{yl95}}{\overline{yl99}} \cdot yl99_{jki}$$

7. Cambio del nivel de calificación de los hombres/mujeres ocupados en el segmento k

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de trabajadores calificados en 1999 fuese la misma de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los hombres/mujeres ocupados en cada segmento k . Los individuos dentro de cada grupo definidos por sexo y segmento fueron primeramente clasificados de acuerdo con la calificación—comenzando por los trabajadores no calificados—y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos

grupos donde la proporción de trabajadores calificados era mayor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores no calificados fueron reclasificados como trabajadores calificados. En los casos de grupos con menor proporción menor de trabajadores calificados de 1995, los primeros trabajadores calificados se trasladaron a la categoría de trabajadores no calificados. Dentro de cada grupo las personas que cambiaron de no calificados a calificados fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el ingreso medio del decil correspondiente a todas las personas que eran calificados en 1999. En el caso opuesto, los ingresos de 1999 fueron reemplazados por el ingreso del decil correspondiente de los trabajadores no calificados.

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998

unidades		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Liberalización comercial												
Aranceles nominales de importación	Promedio ponderado	39,1%		24,6%	15,5%	9,3%	8,5%	11,9%	11,3%	11,3%	13,9%	
	Arancel mínimo	0,0%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
	Arancel máximo	290,0%		80,0%	50,0%	37,0%	40,0%	40,0%	40,0%	35,0%	38,0%	
Productos primarios	Promedio ponderado						7,6%	10,3%	10,4%	9,9%	9,9%	
Productos manufacturados	Promedio ponderado	39,0%		251%	15,8%	9,5%	8,8%	12,1%	11,4%	11,4%	12,5%	
Exportaciones (% PIB)	Precios corrientes	28,4%	29,4%	32,7%	31,4%	31,5%	26,2%	26,7%	29,7%	30,5%	30,0%	26,2%
Importaciones (% PIB)	Precios corrientes	30,5%	31,2%	27,4%	29,7%	27,7%	25,5%	23,7%	28,6%	23,4%	29,0%	31,2%
Saldo comercial (% GDP)	Precios corrientes	-2,1%	-1,8%	5,4%	1,7%	3,8%	0,6%	3,0%	1,1%	7,1%	1,0%	-5,1%
Exportaciones (% PIB)	Precios constantes	26,7%	26,1%	28,2%	29,3%	31,5%	32,2%	33,3%	34,4%	34,7%	35,4%	34,8%
Importaciones (% PIB)	Precios constantes	20,5%	21,6%	20,4%	22,0%	21,8%	21,3%	21,9%	23,3%	21,9%	23,0%	23,5%
Saldo comercial (% GDP)	Precios constantes	6,3%	4,5%	7,7%	7,3%	9,6%	10,9%	11,4%	11,2%	12,8%	12,4%	11,3%
Liberalización de la Cuenta de capital												
Ahorro externo (% PIB)		6,8%	7,3%	3,4%	6,0%	1,0%	4,7%	4,1%	4,1%	-0,6%	3,8%	11,9%
Inversión financiera (% PIB)		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inversión extranjera directa (% PIB)	1,5%	1,6%	1,2%	1,4%	1,4%	3,3%	3,2%	2,6%	2,5%	2,9%	3,3%	
Préstamos externos netos (% PIB)	1,3%	5,2%	0,6%	0,6%	-1,0%	2,1%	2,8%	8,7%	5,1%	4,3%	-0,8%	
sector público		1,3%	4,7%	0,5%	0,6%	-1,8%	-0,3%	1,5%	4,6%	3,0%	1,5%	1,3%
Nuevos desembolsos		-0,4%	4,5%	0,0%	0,9%	-2,2%	0,5%	2,4%	2,4%	2,6%	1,8%	1,1%
Refinanciación y capitalización de los intereses en mora		1,7%	0,3%	0,5%	-0,3%	0,5%	-0,1%	1,0%	2,3%	0,4%	-0,3%	0,2%
sector privado		0,0%	0,4%	0,1%	0,0%	0,8%	2,4%	1,4%	4,1%	2,1%	2,8%	-2,1%
Nuevos desembolsos		0,4%	0,6%	0,1%	0,0%	0,8%	2,4%	2,3%	8,1%	4,8%	4,0%	-0,5%
Refinanciación y capitalización de los intereses en mora		-0,4%	-0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,9%	-4,0%	-2,7%	-1,1%	-1,5%
Pago de la mora de la deuda externa (% PIB)		3,3%	4,2%	4,1%	4,3%	2,4%	3,3%	0,7%	-0,6%	0,3%	-0,1%	0,3%
Otras entradas de capital de corto plazo (% PIB)		0,4%	0,1%	1,2%	1,1%	-1,7%	-0,6%	0,1%	-7,5%	-7,1%	-2,1%	5,6%
Cambio en las reservas (% PIB)		0,2%	-3,9%	-3,7%	-1,3%	-0,2%	-3,3%	-2,8%	0,9%	-1,4%	-1,3%	3,4%

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998 (continuación)

unidades	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Deuda externa pública y privada												
Total deuda externa (% PIB)	107%	117%	114%	109%	101%	95%	88%	78%	77%	76%	76%	
Deuda externa pública	105%	116%	113%	107%	99%	91%	83%	69%	66%	64%	65%	
Deuda externa privada	1%	2%	2%	1%	2%	4%	5%	9%	10%	13%	10%	
Tasa de cambio y términos de intercambio												
Tasa de cambio nominal (sucres por US\$)	Tasa de mercado, promedio anual	302	526	768	1.046	1.534	1.919	2.197	2.564	3.189	3.998	5.338
Tasa de cambio efectiva real (índice, agosto 1992=100)	Ponderada por comercio	102,3	98,8	108,1	104,4	104,7	91,1	86,0	87,7	88,3	83,4	87,8
Tasa de cambio bilateral US real (índice, agosto 1992=100)		111,3	110,2	114,4	109,7	107,3	95,4	87,8	85,5	88,1	86,6	90,9
Términos de intercambio externo		90	99	110	100	100	86	94	89	104	85	72
Tasas de interés												
Tasa pasiva real (%)		-25,7%	-8,4%	-8,4%	-2,4%	-17,7%	-18,0%	15,1%	24,5%	7,7%	-1,8%	3,1%
Tasa activa real (%)		-22,1%	-3,2%	5,4%	7,1%	1,9%	-6,1%	22,4%	36,2%	20,2%	8,8%	16,0%
Brecha ("Spread") (%)		3,6%	5,2%	13,8%	9,6%	19,6%	11,9%	7,3%	11,7%	12,5%	10,6%	12,9%

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998 (continuación)

	unidades	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Saldo fiscal												
Superávit fiscal (+)/Déficit (-) (% PIB)	Sector público no fin. r	-5,0%	-1,2%	0,5%	-0,6%	-1,2%	-0,1%	0,6%	-1,1%	-3,0%	-2,6%	-6,1%
Gasto público (% PIB)	Sector público no fin. r	26,8%	27,4%	26,6%	26,0%	26,9%	25,0%	23,8%	26,6%	27,3%	26,3%	25,7%
Gasto corriente		21,4%	20,1%	19,5%	18,6%	19,6%	18,2%	17,3%	20,1%	19,7%	20,0%	20,5%
Inversión		5,4%	7,3%	7,1%	7,4%	7,3%	6,8%	6,5%	6,6%	7,6%	6,3%	5,1%
Ingresos públicos (% PIB)	Sector público no fin. r	21,5%	26,2%	27,1%	25,4%	25,8%	24,9%	24,4%	25,5%	24,4%	23,8%	19,6%
Ingresos del petróleo		7,7%	9,4%	11,6%	8,8%	9,6%	8,7%	7,2%	7,4%	8,2%	6,4%	4,6%
Ingresos no petroleros		13,8%	16,7%	15,5%	16,6%	16,2%	16,3%	17,2%	18,1%	16,1%	17,4%	15,0%
Otros indicadores macro												
Crecimiento del PIB (%)		10,5%	0,3%	3,0%	5,0%	3,6%	2,0%	4,3%	2,3%	2,0%	3,4%	1,4%
Sector de bienes transables			-3,6%	2,3%	5,7%	4,1%	3,2%	6,0%	3,1%	1,8%	3,7%	0,6%
Sector de bienes no transables			3,1%	1,4%	3,2%	2,6%	1,1%	2,7%	1,5%	2,6%	2,6%	2,0%
Crecimiento PIB per cápita (%)		7,9%	-2,1%	0,7%	2,6%	1,3%	-0,2%	2,1%	0,2%	-0,1%	1,3%	-0,7%
Tasa de inflación (IPC) (%)		58,1%	75,7%	48,5%	48,7%	54,6%	45,0%	25,9%	22,9%	24,4%	30,7%	45,0%
Salario mínimo real (Índice, 1988=100; el mes de referencia es noviembre)		100,0	82,1	69,2	63,6	69,5	76,6	95,7	106,8	115,0	109,6	106,2
Tasa de desempleo urbano (%)		6,5%	7,9%	6,1%	8,5%	8,9%	8,3%	7,1%	6,9%	10,4%	9,2%	11,5%
Expansión monetaria (M1) (%)		32,3%	38,1%	52,2%	46,5%	44,5%	49,4%	35,7%	12,7%	35,4%	29,7%	8,7%
Expansión monetaria (M2) (%)		40,0%	45,8%	63,9%	58,1%	56,9%	52,8%	56,8%	41,8%	43,8%	35,1%	24,7%
Intermediación financiera												
Oferta de dinero (M2/PIB)		20,7%	17,6%	18,2%	19,2%	19,1%	20,6%	24,3%	27,3%	29,8%	30,9%	28,4%
Razón de intermediación financiera (M2/M1)		1,8	2,0	2,1	2,3	2,5	2,5	2,9	3,7	3,9	4,1	4,6

Fuente: Banco Central del Ecuador.