

## **EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION**

### **IMPACTOS SOBRE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO DERIVADOS DE LA POLITICA ECONOMICA**

**Armando Pérez V.**

#### **ANTECEDENTES**

La crisis que actualmente afecta al Ecuador, ha tenido un largo proceso de gestación que se remonta a fines de los años 70, cuando comienza a volverse crítica la situación económica, en parte derivada de un proceso de industrialización que no logró sentar las bases de sustentación necesarias para su propia reproducción, problema que devino en un proceso de creciente endeudamiento externo (1977-1980) y en la conocida crisis de la deuda, en 1982.

Es conveniente recordar que en 1972 el Ecuador incursiona en el mercado internacional como productor y exportador de petróleo, circunstancia que le da acceso a los ingresos--divisas necesarios para impulsar un proceso de acumulación basado en la industrialización. En consecuencia, a partir de este hecho tiene viabilidad el denominado modelo de sustitución de importaciones, que modificará significativamente la socio-economía ecuatoriana.

Si se consideran las reformas estructurales -fundamentalmente la agraria- que se impulsaron en los años sesenta, este nuevo acontecimiento fue determinante para un rápido proceso de modernización, caracterizado por el aumento de los movimientos migratorios, un rápido proceso de urbanización, la ampliación de los aparatos del Estado, el fortalecimiento de los sectores sociales medios, modificaciones en los patrones de consumo de la población, la ampliación de la capacidad de consumo de los ecuatorianos, etc.

Todo este conjunto de fenómenos, que se procesaron en muy corto tiempo, fueron exigentes en recursos financieros, por lo que sólo se vuelven viables con la exploración y producción petroleras. Fueron los ingresos petroleros el sustento de obras como las de viabilidad y electrificación, y los que abrieron la puerta a la incorporación de las tecnologías requeridas por el proceso de industrialización.

Pero los ingresos petroleros, si bien necesarios, no fueron suficientes para afianzar el proceso de industrialización. Estuvieron acompañados de una activa participación del Estado, que actuando a través de las políticas financiera, fiscal, cambiaria, tributaria, arancelaria -para no nombrar sino las más sobresalientes- configuró una constelación de elementos al amparo de los cuales se sentaron las bases de un nuevo proceso de acumulación y se dinamizó el aparato productivo.

Los ingentes beneficios otorgados, la alta protección arancelaria, la abundancia de dólares subvaluados, los servicios gubernamentales subsidiados, las reducidas tasas de interés, son ejemplos de la decisiva participación estatal. A la sombra de este proceso se fortaleció una débil burguesía, que en la última década se ha mostrado incompetente para plantear alternativas viables y afrontar la crisis desde una perspectiva de mediano y largo plazos, modificando la estructura productiva.

De cualquier forma, en los años setenta, el Ecuador será testigo de un inusual crecimiento económico y de un significativo desarrollo de sus fuerzas productivas. Aunque, conviene destacar, este desarrollo y crecimiento económico no fue general ni homogéneo y afectó de manera distinta a los diferentes sectores de la economía y grupos sociales. Un ejemplo concreto es la producción de alimentos para el mercado interno que decayó notablemente; en tanto que el ingreso se concentró en pequeños estratos de la sociedad, portadores de un consumo ostentoso.

Consustancial a este estilo de desarrollo industrial, fue la alta dependencia de tecnologías y materias primas importadas. Para el caso de las materias primas, en 1980 su utilización se estima en el 40 %; aunque en ramas con mayor componente tecnológico como la eléctrica, el transporte, la química y la metálica, la utilización de materias primas extranjeras alcanzaba el 80 y el 90%. Otro tanto sucedía con la importación de bienes de capital, cuyo crecimiento, entre 1974 y 1979, se elevó al 28% promedio anual, mientras las empresas nacionales que podían proveer de buena parte de estos bienes importados, subutilizaban su capacidad instalada y sus recursos productivos.

Naturalmente, este proceso solo podía mantenerse mientras perduraran las condiciones excepcionales que lo generaron y que comienzan a mostrar signos de agotamiento conforme avanzan los años setenta. Los precios del petróleo muestran una tendencia a la caída y los ingresos del Estado son cada vez más insuficientes para sostener una industria altamente dependiente de bienes importados y que se había desarrollado a sus expensas.

Para finales de la década, las insuficiencias del modelo para autorecrearse son manifiestas: la industria se enfrenta a crecientes dificultades para financiar sus importaciones y a la imposibilidad de generar un proceso de acumulación autosustentado, basado en la integración a los otros sectores productivos y en la generación de bienes de capital y

tecnologías mayormente imbricados a la realidad nacional. De la información consultada, se desprende que la importación de bienes de capital, lejos de disminuir, tendió a incrementarse, para representar, en los años finales de la década de los setenta, cerca del 98% de la inversión fija total.

Ante tal situación, el gobierno y los sectores productivos acuden al fácil expediente de endeudarse con el exterior, aprovechando la evidente sobrevaloración del tipo de cambio. La deuda externa privada aumenta de US\$ 57 millones en 1976 a 1.122 millones de dólares en 1980; en tanto que el endeudamiento total del país pasa de 693 a 4.651 millones en el mismo período, comprometiendo cada vez en mayor proporción las posibilidades de importación para una industria carente de bases nacionales.

Empero, hasta inicios de los 80 la situación parece manejable, aunque tiende a cambiar conforme se agudiza el problema de la deuda y se incentivan las presiones -internas y externas- por la revisión de la política económica y el viraje a un modelo que ponga a las exportaciones como eje del proceso de acumulación. La crisis de la deuda estalla en 1982, agudizada por crecientes tasas de interés y el cierre de los mercados financieros internacionales, en un contexto de pronunciada caída de los términos de intercambio.

En tales circunstancias, al conjugarse esta variedad de factores, la economía ecuatoriana, que venía financiándose con crecientes recursos externos, debió enfrentarse a la necesidad de atender el servicio de la deuda externa y reorganizar el modelo económico en función de las nuevas realidades, particularmente las que se venían configurando en el contexto internacional.

Sintetizando la problemática presente en aquellos años, la Junta Monetaria de entonces señalaba que "se puede decir que la economía ecuatoriana creció en forma desequilibrada bajo las directrices de un proceso de industrialización definido conscientemente, cuya ineficiencia quedó evidenciada a través de la proliferación de empresas manufactureras altamente dependientes de insumos importados, en detrimento de otras con elevados niveles de valor agregado, orientadas tanto al mercado exterior cuanto a satisfacer las necesidades de nuestra sociedad. Este crecimiento resultó oneroso y sólo fue posible mantenerlo mientras existieron fuentes de financiamiento, es decir, petróleo y crédito externo. Conforme estas fuentes fueron agotándose se hicieron evidentes los desequilibrios que a lo largo de este período habían venido consolidándose hasta desembocar inexorablemente en una crisis que, lamentablemente la sociedad se negó a reconocer".

En función de este razonamiento, en el PROGRAMA DE ESTABILIZACION (1983) se proponía la reorganización del aparato productivo, a través de instrumentos de política económica que afecten y modifiquen los precios relativos (tasas de interés, tipo de cambio, salarios reales), induciendo a que estos se constituyan en los parámetros que guíen las decisiones de los agentes económicos, *conforme a las prioridades sociales*

*más aconsejables* que, en opinión de la Junta Monetaria, “obligan a introducir una racional adaptación de la industrialización sustitutiva de importaciones a la necesidad de promover exportaciones manufactureras intensivas en el uso de materias primas, otros insumos nacionales y que favorezcan la generación de empleo.” (p.15)

Es esta línea de pensamiento, que en realidad incorpora al Ecuador a la corriente de países con francas políticas de corte neoclásico, la que a partir de entonces define e impone la política económica hasta la actualidad, con los resultados conocidos y que brevemente se sintetizan a continuación, destacando los impactos en la industria manufacturera. En realidad, se trata de reorientar el modelo de industrialización hacia otro sustentado en la producción y exportación de productos primarios (ventajas comparativas), al propósito de generar los excedentes necesarios que garanticen la atención del servicio de la deuda externa y las necesidades de importación, en el marco de un proceso de creciente globalización de las economías bajo las reglas del mercado.

## **EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS**

### **TENDENCIAS EN LA PRODUCCIÓN**

#### ***Una visión general***

Los resultados económicos a partir de 1980 han sido más que pobres: entre 1980 y 1998, el PIB creció a un promedio del 2.1% anual. En sucres de 1975, el PIB pasó de 147.622 millones en 1980, a 227.678 millones en 1998, para caer a 211.130 millones en 1999. A consecuencia de este comportamiento, el PIB por habitante, que en 1981 alcanzó los 18.751 sucres de 1975, en 1999 se redujo a 17.011 sucres, con una caída —en el período— superior al 9%.

La industria manufacturera no ha tenido mejor suerte, con un crecimiento promedio anual de apenas el 1.0% entre 1980 y 1999; lo que significa que, en términos de sucres constantes, la producción industrial sólo pasó de 26.807 millones de sucres de 1975 a inicios del período, a 32.738 millones de sucres constantes en 1999. Empero, conviene diferenciar entre el comportamiento económico en los años 80, del que tiene lugar a partir de 1990, pues ello revela determinadas tendencias que operan al interior del aparato productivo.

En este sentido, no debe perderse de vista que en los años 80 (1981-1989), la producción manufacturera, en sucres de 1975, se redujo en el 1.5%, pues el valor producido cayó desde los 29.159 millones en 1981, a un valor de 28.727 millones en 1989, cuestión que determinó que la participación del sector en el PIB, que en 1981 era del 19%, caiga a solo el 16.2% en 1989. A consecuencia de este impacto en la producción industrial, las exportaciones del sector se redujeron en el 48% en el período, pues cayeron desde 626 a 325 millones de dólares entre los años 1980 y 1989.

Aunque las industrias manufactureras fueron afectadas en su conjunto, particular impacto sufrió la producción de alimentos, bebidas y tabaco, vinculada tradicionalmente al consumo interno: aquí, la producción se redujo desde los 12.177 millones de sucres en 1981, a un valor de 9.496 millones en 1989, con una significativa caída, en el período, del 22%.

En los años 90, la tendencia comienza a revertirse y la producción manufacturera recupera un cierto dinamismo, que se concreta en un crecimiento promedio anual del 2.9% entre 1990 y 1998, aunque en 1999 nuevamente es afectada por la crisis general del país y el valor producido se contrae en un significativo 7.2%, similar a la caída del PIB (7.3%). En términos de valor —sucres de 1975—, la producción industrial pasa de 28.055 millones de sucres en 1990, a 35.239 millones en 1998, pero cae a 32.698 millones en 1999.

Por su parte, la producción de alimentos también se recupera en los años 90, en los que crece a una tasa promedio anual del 1.86 %, pues el valor producido aumenta desde 9.668 millones de sucres en 1990, a 11.412 millones en 1999, aunque este último valor sigue siendo menor al alcanzado en 1981, superior a los 12.100 millones de sucres de 1975. Esto quiere decir que, medida en términos per-cápita, la producción de alimentos industrializados hoy es inferior en un 38.3% a la de 1981. Como puede deducirse, si bien el conjunto de la producción manufacturera fue impactado por las políticas de estabilización y ajuste estructural, el mayor peso de la crisis fue soportado por la producción que fundamentalmente se destinaba al consumo interno.

Si se toma como referencia el mercado internacional, la información destaca la significativa recuperación de las exportaciones de productos industrializados, que de US \$ 380 millones en 1990, cierran la década con 1.060 millones de dólares, lo que denota las recientes tendencias en la economía derivadas de las políticas económicas implementadas. La contribución principal a estas exportaciones proviene de la producción de alimentos, que aporta con 524.8 millones de dólares, prácticamente el 50% de las exportaciones industriales. Esto significa que, si bien la producción de alimentos es duramente afectada por el viraje de la política económica, lo fundamental de su recuperación es atribuible a la apertura comercial, que reemplaza la tendencia a un crecimiento industrial inducido por la ampliación del mercado interno.

Las cifras que se han anotado, si bien generales, tienen el mérito de mostrar las tendencias presentes en la economía, entre las que pueden destacarse, de una parte, la creciente fuerza del comercio internacional, y de otra, las débiles tasas de crecimiento, insuficientes para atender las exigencias de producción y empleo, conforme a los propósitos del Plan de Estabilización ya anotados.

**Modificaciones en el contexto empresarial**

Tomando como referencia la información proveniente de la Superintendencia de Compañías, puede desatacarse que entre 1985 y 1998, el número de empresas registradas más que se duplica, al pasar de 11.737 en 1985, a 23.761 en 1998, lo que muestra un importante dinamismo en la constitución de empresas, con una tasa de crecimiento promedio anual del 5.6%, superior al crecimiento general de la economía. Empero, este dinamismo no es homogéneo al conjunto de sectores económicos, revelando una importante reestructuración del aparato productivo y los impactos diferenciados de las políticas de ajuste implementadas en los últimos 20 años.

En efecto, la información destaca que esta reestructuración se da en beneficio del comercio, el transporte y las comunicaciones y los servicios; y en detrimento de los sectores productivos –exceptuando la agricultura, cuya participación en el total de empresas se mantiene estable–, particularmente la industria, cuya participación en el conjunto de empresas decae desde el 20.4% en 1985 al 11.6 en 1998, mientras la construcción reduce su participación desde el 6.8 al 5%. En contrapartida, la participación del comercio, el transporte y comunicaciones y los servicios personales y a las empresas aumenta considerablemente, al pasar del 61.6 al 73.3%, destacando un importante proceso de terciarización de la economía.

Esta tendencia a la caída de la participación de las industrias se produce también en relación a los activos y las ventas totales, aunque no en la misma magnitud, pues mientras en 1985 las industrias controlaban el 40% del total de activos empresariales, en 1998 la participación se reduce al 24%, confirmando la tendencia indicada. Por su parte, las ventas industriales también pierden en participación: si en 1985 controlaban el 40.4% de las ventas totales, en 1998 sólo participan con el 31.4%, pese a que el nivel promedio de ventas por empresa pasa de 39.5 a 53.7 millones de sucres de 1980, lo que podría indicar una disminución de la capacidad ociosa, tradicionalmente elevada en la producción industrial, o un incremento de la productividad. (Ver cuadro 1)

A más de lo indicado, cálculos complementarios destacan un virtual estancamiento de las inversiones al interior de las industrias: así, mientras el activo promedio por empresa se duplica en los casos de la agricultura, la electricidad y los servicios; y se cuadruplica en el caso del transporte y comunicaciones, en el caso de las industrias apenas se modifica, pues la inversión promedio por empresa sólo pasa de 45 a 48 millones de sucres de 1980 en el período analizado. Lo propio pasa con los ingresos operacionales que permanecen virtualmente estancados entre 1985 y 1990, para alcanzar una cierta recuperación en los años siguientes, sin lograr el dinamismo del conjunto de empresas.

**CUADRO No. 1**  
**VALOR PROMEDIO DE ACTIVOS Y VENTAS DE LAS COMPAÑIAS**  
**POR ACTIVIDAD ECONOMICA**  
**(En millones de sucres de 1980)**

ACTIVIDAD	1985		1998	
	ACTIVOS	VENTAS	ACTIVOS	VENTAS
TOTAL	23.2	19.9	34.9	19.9
Agricultura	18.1	10.5	35.5	14.5
Minas y Canteras	90.1	196.9	334.1	35.4
Industrias	45.1	39.5	47.8	53.7
Electricidad	431.9	92.3	928.8	236.2
Construcción	24.4	10.2	25.9	13.2
Comercio	18.4	25.3	23.1	26.3
Transporte y Comunicac.	18.9	17.2	85.2	19.4
Servicios a Empresas	8.7	2.5	15.9	4.1
Servicios Personales	9.6	6.3	19.9	7.9

Fuente: Superintendencia de Compañías, Anuarios Estadísticos

De esta parte puede concluirse que, aunque los indicadores macroeconómicos expresan un pobre comportamiento económico pese a la profundidad de las reformas, la información proveniente de la Superintendencia de Compañías muestra una importante reestructuración y dinamismo (particularmente en los años 90) al interior del aparato productivo, con impactos negativos en el sector manufacturero, cuestión que denota la forma como opera el ajuste y la orientación que el ajuste imprime a la economía en su conjunto.

### **Tendencias en el empleo**

De manera congruente con la información analizada, cuando se mira el comportamiento del empleo, es destacable que mientras el número de ocupados por el conjunto de empresas evoluciona desde 227.303 trabajadores en 1988 a 420.202 en 1998, con una generación de aproximadamente 200 mil plazas de trabajo en el período, en el caso de las industrias el número de ocupados sólo pasa, en igual período, desde 93.361 a 105.491 ocupados, número similar al que ya existía en 1990. Si se considera que la PEA del país en 1998 alcanzaba aproximadamente los 4.2 millones de personas, puede señalarse que la capacidad de ocupación de las empresas es realmente pequeña, pues en 1998 solo dieron ocupación al 10% de la PEA en el caso del conjunto de empresas; al paso que en la industria manufacturera ese

porcentaje sólo alcanzó el 2.5% de la PEA total, lo que indica que las industrias ocupan alrededor de un cuarto del empleo generado por las empresas en conjunto.

En los otros sectores económicos, el empleo tiene un comportamiento diferenciado: en la agricultura más que se duplica en el período 1988/98, pues el número de ocupados pasa de 23.657 en el 88 a 58.307 en 1998, mientras que el promedio de empleados por empresa aumenta de 15 a 23, aumento superior al promedio general, que pasa de 15 a 18 empleados. Parecido comportamiento se produce en el comercio, el transporte y los servicios -particularmente a las empresas-, en donde el número de ocupados pasa de 25.745 en 1988, a 81.140 en 1998. Es interesante destacar que en este sector, aunque el promedio por empresa más que se duplica al pasar de 5 a 11 ocupados, continúa manteniendo un promedio reducido, lo que denota la influencia de las pequeñas empresas, que tienen la virtud de ocupar a un importante número de trabajadores.

En contraste a lo que sucede con el conjunto de empresas, en las 1000 más importantes el empleo se comporta de manera distinta, pues estas empresas cuyas ventas equivalen al 75% del producto nacional (\*), solo ocupaban, en 1998, a 147.147 trabajadores, es decir al 35% de los ocupados por el conjunto de empresas, número inferior al que ocupaban en 1992, que superaba los 150 mil trabajadores. Debe aclararse que para los años 97 y 98 la información se refiere sólo a las empresas que han presentado la información correspondiente a la Superintendencia (812 y 809), mientras que para los años 93 y 96 se consideran las mil en conjunto. Obviando esta dificultad y admitiendo un cierto nivel de distorsión, puede aceptarse que en las empresas más grandes, el promedio de trabajadores por empresa ha pasado de 151 a 182 entre 1993 y 1998, lo que destaca los crecientes niveles de concentración que se producen en el conjunto de la economía.

No obstante, incluso esta poca capacidad de generación de producción y empleo, tradicional en el comportamiento de las industrias, se ve confrontada por las crecientes exigencias de competitividad y requerimientos tecnológicos de la producción moderna, que terminan por encarecer las exigencias de inversiones por cada nuevo trabajador.

---

(\*) La información proviene del informe de la Superintendencia de Compañías sobre las 1000 empresas más importantes del país, en 1977, Pg. 88.

**CUADRO No. 2**  
**ECUADOR: PERSONAL OCUPADO EN LAS EMPRESAS REGISTRADAS**  
**EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS,**  
**SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL**

	Años			
	1988	1990	1995	1998
No. Empresas	14.747	16.672	20.423	23.761
Directivos	11.393	13.331	16.257	50.439
Técnicos	15.228	17.785	158.007*	
Administrativos	81.764	87.979	79.128	96.444
Obreros	118.918	139.930	44.227	
Producción				197.350
Otros				75.969
<b>TOTAL</b>	<b>227.303</b>	<b>258.425</b>	<b>297.619</b>	<b>420.202</b>
Promedio en el total de empresas.	15	16	15	18
Empleo en las mil empresas más grandes	150.676	143.473	130.224	147.147
Empleo en el total, excepto mil más grandes	76.627	114.952	167.395	273.055
Promedio, exceptuando mil más grandes	5.6	7.3	8.6	12.0

Fuente: Superintendencia de Cías., Anuarios Estadísticos

(\*) Nota: En el anuario de 1995, no existe una explicación para el aumento extraordinario de la categoría "Técnicos"

En este sentido, si se relaciona el valor de los activos con el número de empleados del total de empresas, vamos a encontrar que en promedio y en 1995, la inversión requerida por trabajador fluctuaba alrededor de los 155 millones de sucres (53.129 dólares), aproximadamente el doble de la que se requería en 1990 (24.336 dólares); pero si tomamos como referencia únicamente las 1.000 empresas más importantes (1996), esa inversión asciende a 315 millones de sucres (US \$ 86.686), y a 111.862 dólares en 1998, inversiones sustancialmente superiores a la de 1993 (año para el que existe información), en que alcanzó los 58.916 dólares por trabajador. De donde se deduce que si los activos aumentan en proporciones mayores al empleo generado, también la inversión por trabajador aumenta, disminuyendo las posibilidades de una racional utilización de la fuerza laboral al interior del aparato productivo, cuestión que explicaría -al menos en parte- las crecientes migraciones.

Empero, no pueden dejar de considerarse las grandes diferencias que existen entre las distintas ramas de actividad, como al interior de ellas, cuestión que es perfectamente apreciable cuando se trata de las 1.000 empresas más importantes. En 1996, por

ejemplo, puede destacarse que mientras la inversión promedio por trabajador para los Servicios Comunales, Sociales y Personales era de 134 millones de sucres, en la explotación de minas y canteras, esa inversión superaba los 3.200 millones por trabajador. Lo propio sucede al interior de las ramas de actividad: un buen ejemplo es la industria manufacturera, pues mientras las refinerías de petróleo exigían una inversión por trabajador superior a los 4.000 millones de sucres de 1996, en otros renglones como las panaderías, la fabricación de calzado, muebles o las joyerías (en general aquellas actividades con fuerte influencia artesanal), se requerían inversiones inferiores a los 100 millones por trabajador.

Este proceso de creciente diferenciación al interior del aparato productivo, se constata también cuando se trata de las productividades. Aquí, a falta de un mejor indicador, los ingresos de las empresas por trabajador parecen ser el que más adecuadamente nos aproxima al tema: si igualmente relacionamos la información de 1996 con la de 1990, encontramos que mientras en 1990 el ingreso promedio obtenido por las empresas por cada trabajador alcanzó los 25.716 dólares, para 1996 ese ingreso asciende a 48.198 dólares, casi duplicando la cifra de 1990, con un interesante aumento del rendimiento por trabajador superior al 13% promedio anual.

Si un ejercicio similar se realiza para las mil empresas más grandes, se tiene que si en 1993 el ingreso/trabajador promedio alcanzó los 61.071 dólares, para 1996 asciende a 79.426 dólares, existiendo muchos renglones de producción donde los ingresos duplican, triplican o quintuplican el promedio señalado, confirmando y profundizando las tendencias a la concentración.

Así pues, la información que se ha presentado revela los impactos diferenciados de las políticas de ajuste en la economía, impactos particularmente severos en el caso de la industria manufacturera, en especial en las pequeñas empresas, que muestran las dificultades que deben afrontar en un marco de liberalización económica y de internacionalización de la producción y los mercados. Un ejemplo ilustrativo de los impactos de estas políticas –en especial la monetaria y financiera–, tuvo lugar en el Gobierno de Durán Ballén, en el que fue prolífica la quiebra de pequeñas empresas y pequeños productores, cuestión que devino en una fecunda conformación de clubes de deudores. En los años 1993, 94 y 95 quebraron 2.849 empresas y solo en 1995, 1.675 fueron disueltas o liquidadas. En el período 1990/1996, el número de empresas en esta situación se aproximó a las 4.600.

Los datos son ilustrativos: en 1995, de las 20.423 empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, 4.662 declararon pérdidas por nada menos que **un billón 221 mil 448 millones de sucres, equivalentes a 418 millones de dólares**. Estas mismas empresas (en el mismo año) transfirieron al sistema financiero, bajo la forma de intereses y comisiones, algo más que 718.200 millones de sucres, mientras que el conjunto de empresas (20.423), transfirió una suma cercana a **un billón 700 mil**

millones de sucres, aproximadamente 556 millones de dólares. En 1996, el conjunto de empresas registradas (17.352 transfirió al sistema financiero, por igual motivo, una suma superior a los 2.3 billones de sucres (aproximadamente 722 millones de dólares), un costo excesivo para unas empresas con bajos índices de rentabilidad promedio. Piénsese que esa cantidad es superior al costo de la fuerza laboral de todos sus trabajadores (mano de obra directa + mano de obra indirecta). En 1998, el fenómeno se profundiza, pues las empresas registradas debieron pagar, por el mismo concepto, una suma superior a los 800 millones de dólares.

Puede hablarse, entonces, de una virtual expropiación por parte del sistema financiero y los grupos de interés a él vinculados de las capacidades productivas y de inversión del país. En su propósito por valorizar el capital especulativo, éste opera -vía tasas de interés- succionando recursos que, en otras circunstancias, se orientarían a la esfera productiva, dificultando las posibilidades de acumulación, particularmente en el campo de las pequeñas empresas, lo que explicaría las quiebras masivas de los pequeños productores de la ciudad y del campo, que se han producido y siguen produciéndose.

### **Tendencias a la concentración**

Naturalmente, el que las empresas tengan que destinar buena parte de su esfuerzo al servicio de sus deudas, afecta su viabilidad productiva y explica, en alguna medida, los bajos indicadores de rentabilidad que muestran las empresas en su conjunto. En este sentido, las altas tasas de interés juegan un rol discriminador respecto a la viabilidad -entendida como rentabilidad- de las empresas. Entonces, cuando se habla de bajas rentabilidades del conjunto de las empresas (o de las mil más importantes), no debe entenderse que no existan empresas o grupos de empresas con altas rentabilidades. Por el contrario, en el país es proverbial la alta concentración económica, que ha venido profundizándose en los últimos años, poniendo en evidencia que el mecanismo de exclusión con que juegan las altas tasas de interés, funciona a cabalidad.

En este sentido, merece destacarse que mientras (en 1996) las 1.000 empresas más importantes tienen indicadores de rentabilidad (sobre ventas y activos) inferiores al uno por mil, existen empresas con rentabilidades que superan el 10, el 20 o el 30% en relación a sus activos y a sus ventas (La Favorita, Cemento Nacional, Cervezas Nacionales, Ingenio San Carlos, son un buen ejemplo de ello). Se trata de un grupo de empresas con altas inversiones y un fuerte control del mercado, y que a la hora de hablar de utilidades, saben hacerse con una buena proporción de ellas.

***Algunas conclusiones que se derivan del proceso de industrialización***

Los aspectos que brevemente han sido reseñados, permiten destacar que también en el aparato productivo se reproducen aquellas características de exclusión que en los niveles social y político se expresan como elevados niveles de pobreza y mínima participación en la toma de decisiones. Si se quiere una conclusión general, puede decirse que este modelo opera como un mecanismo que reorganiza y distribuye el excedente generado en la producción hacia los sectores articulados al sistema financiero, restando espacio a las posibilidades de inversión productiva y de generación de empleo de calidad, cuestiones que han determinado que la recesión económica se prolongue por tanto tiempo, sin perspectivas claras de reactivación.

Naturalmente, no sólo el sistema financiero es el beneficiario exclusivo; también participan del excedente -como se acaba de demostrar-, un pequeño número de empresas con altas rentabilidades y generalmente articuladas al sistema financiero, conforme se ha evidenciado en los últimos años. Este hecho ha profundizado el proceso de concentración y distribución negativa del ingreso, al punto que -entre 1975 y 1996- el decil de más altos ingresos ha aumentado su participación en el ingreso urbano en un significativo 30%, porcentaje que, aunque fue extraído fundamentalmente de los sectores sociales medios, amplió la pobreza y la población excedentaria -en términos de país- en forma significativa, provocando el éxodo masivo de la fuerza laboral, que busca valorizarse en el mercado internacional.

Con ánimo de concreción, puede afirmarse que el proceso de modernización que se da al interior del aparato productivo, tiene como sustento un escenario en el que se articulan poderosos intereses económicos y financieros que controlan las instancias de poder estatal. Es esta conjunción de intereses -que se concreta en la política económica neoliberal, apoyada por los organismos internacionales-, la que ha permitido un extraordinario flujo de excedentes para provecho propio (empresas vinculadas), a más de la transferencia neta de recursos al exterior, dificultando -si no imposibilitando- un proceso de acumulación interno.

Empero, debe reconocerse que en parte, esos recursos ha sido canalizado, en condiciones más que ventajosas, al conjunto de empresas vinculadas al sistema financiero, produciendo un cierto nivel de innovación tecnológica que se expresa en los más altos niveles de inversión requeridos por trabajador. Desde luego, este proceso ha derivado en una altísima concentración industrial que se expresa en el hecho de que las 1000 principales empresas producen el 75% del PIB. Este proceso, en el campo de la política económica, ha sido complementado por elevadas tasas de interés, con consecuencias de segmentación y segregación industrial.

También en el campo del empleo se perciben con nitidez las consecuencias que se derivan de la política económica, y que han devenido en la ampliación del desempleo abierto y las migraciones, la profundización del subempleo y la generalización de las actividades informales, fenómenos que los vemos y percibimos diariamente en las calles de Quito, Guayaquil y otras ciudades menores, agudizado por las exigencias de mayores inversiones y una más alta calificación de la fuerza laboral, que excluye de las posibilidades de acceder a un trabajo productivo a más amplios sectores, presionándolos a refugiarse en actividades de mínima rentabilidad y peor productividad, consolidando aquellas tendencias al apartheid social.

Por su parte, las altas exigencias de inversión por trabajador, como condición para mantener mínimas posibilidades de competitividad frente a la apertura de los mercados, determinan que aquellos mecanismos de exclusión -particularmente las altas tasas de interés (las mayores de América Latina) y su influencia negativa sobre la distribución del ingreso- se potencialicen. Empero ello, y pese al proceso de diferenciación al interior de las empresas, es evidente que las productividades en el país no han alcanzado los niveles requeridos que permitan al país articularse convenientemente al mercado mundial.

### **Existen alternativas**

Como es conocido, en gran medida la competitividad y productividad continúan sustentándose en una flexibilidad cuantitativa -bajos salarios y reducción de empleo- que fuera sancionada por las reformas laborales promocionadas con argumentos diametralmente opuestos a los logrados. Esta constatación exige, entonces, un vuelco radical en las políticas económicas, que permita que la acumulación productiva se reactive. Esto implica que deben encontrarse los mecanismos necesarios que permitan que los cuantiosos recursos que en la actualidad son transferidos al sistema financiero o destinados al servicio de la deuda externa, se orienten a la producción, particularmente a la pequeña y mediana empresa, en condiciones financieras adecuadas. Ello es indispensable en la perspectiva de alcanzar niveles de inversión muy por encima de los actuales, que en el mejor de los casos sólo son suficientes para la reposición del capital consumido, pero inadecuados para garantizar nuevas inversiones indispensables para mantener un proceso de producción dinámico y sostenido.

Naturalmente, políticas como las indicadas, deben ser acompañadas por otras que desarrollen las capacidades tanto de las empresas cuanto de las personas, que les permitan articularse con ventaja a las nuevas exigencias que se derivan de la globalización. A inicios del siglo XXI, existe un virtual consenso en torno a reconocer que la producción y los mercados han avanzado en un irreversible proceso de globalización, gestado particularmente al calor de lo que se ha denominado la *quinta*

*revolución tecnológica.* A consecuencia de esta realidad, el desenvolvimiento económico de países como el nuestro, dependería estrechamente de la forma y grado de inserción internacional, cuanto de las condiciones internas que lo sustenten.

En este sentido, debe reconocerse que la ciencia (conocimiento) y su producto (tecnología), son las nuevas fuerzas que caracterizan y modelan el comportamiento productivo a nivel global; y que son esas fuerzas las que devienen en fuerza productiva y competitiva, en tanto condición que determina la viabilidad de los procesos productivos y el acceso a los mercados. Y es evidente, en esta perspectiva, que el Ecuador no transita los mejores caminos, pues lo fundamental de su producción exportable está sometida al deterioro constante de sus términos de intercambio, que a la final se traducen en salarios de miseria y en precios al productor que no alcanzan a cubrir los costos del proceso productivo.

Este estilo de desarrollo, calificado como espurio en el lenguaje de la CEPAL, es inviable en el tiempo, precisamente por las características destacadas. Es, pues, necesario el despliegue conjunto de esfuerzos del Estado, los sectores productivos y las universidades, en procura de transferir a las empresas y a los trabajadores las tecnologías y capacidades necesarias que incorporen valor agregado a la producción, que la torne competitiva en el escenario internacional. Al respecto, resulta ilustrativo recordar las expresiones de un conocido empresario cuando destacaba que mientras un trabajador norteamericano generaba en promedio un ingreso por hora superior a los 30 dólares, el rendimiento de un trabajador ecuatoriano apenas superaba un dólar; por lo que invitaba a reflexionar sobre las desastrosas consecuencias que tendrá la dolarización en una economía con tan bajos rendimientos.

Empero, esfuerzos como los anotados no serán suficientes, si no son acompañados de otros que tiendan a fortalecer el mercado interno. En esta dirección, es indispensable la definición de políticas redistributivas del ingreso por la vía de la ampliación del gasto del Estado en la prestación de los servicios básicos, particularmente educación y salud, y de la revisión de las políticas de remuneraciones reales que permitan el acceso al consumo y la reactivación de la producción. Debe reconocerse que una de las particularidades del presupuesto del Estado radica en la posibilidad de reorganizar el gasto en función de objetivos prioritarios, modificando la actual tendencia que privilegia los espacios especulativos y corruptos del país, particularmente los articulados en torno al sistema financiero.

Cabe reconocer, entonces, que existen alternativas. Nuestro propio Instituto, al criticar la política económica neoliberal por sus destructivos resultados, ha realizado propuestas en forma reiterada. En ocasiones, incluso, ha llegado a coincidir con los gremios industriales cuando estos, abandonando intereses particulares, han definido posiciones que ubican al interés general como prioritario. Es el caso del Plan Estraté-

gico "Visión Industrial Año 2020", en el que definen que "El Ecuador será símbolo de una sociedad industrializada modelo de bienestar de su población, basado en un desarrollo equilibrado y sostenible, en un ambiente de paz".

Este Plan estratégico fue aprobado por el Congreso Nacional de Industriales de 1995, y en él se definían acciones como mejorar la capacitación y educación; impulsar la modernización industrial en base a los recursos renovables, el fortalecimiento del mercado interno y el encadenamiento industrial; adoptar una cultura de calidad y crear una cultura de concertación. Son propósitos que sin duda podrían alcanzar el apoyo de la mayoría de ecuatorianos; pero que a nuestro entender chocan con la forma como en la actualidad se articulan el poder político, financiero y económico en el país, que al momento se erigen como el principal obstáculo al desarrollo nacional. Y al respecto, poco hemos escuchado a los industriales. Quizás debido a ello es que los propósitos del Plan Estratégico no se estén concretando en la forma esperada.

## 2. EXPORTACIONES

El problema es que Ecuador (1990-1999) tiene concentrado el 81% de sus ventas en cinco bienes: petróleo, banana, camarón, cacao y café. Y lo más representativo de los productos no tradicionales: flores, aún enlatados, cuero, sombreros de paja totuilla, frutas y vegetales con el 14% en el mismo periodo. La caída de los precios exter- nos genera un efecto negativo en la balanza de pagos y lo más preocupante es que se agudiza la contracción del ingreso de divisas.

Las exportaciones totales crecieron al 10.2% entre 1990-1995 y bajaron al -4.7% entre 1996 y 2000; la participación de las exportaciones en el PIB en 1990 fue de 28.2%, en