

ECONOMIA

Nº 80

ie

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ECONOMIA

No. 80



**INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
ECONOMICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**

BIBLIOTECA

No. 10



INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

Para todo lo relacionado con esta publicación, dirigirse a:
Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Central del Ecuador
Apartado 1088 – Quito - Ecuador

Impreso en los talleres de la Facultad de Ciencias
Económicas

ECONOMIA N°80

Director: Econ. Santiago Pérez

NOVIEMBRE 1982

INDICE

<i>EDITORIAL</i>	7
<i>ELEMENTOS PARA LA DEFINICION DE POLITICAS DE PLANEACION UNIVERSITARIA</i>	9
José Moncada S.	
<i>MEDIDAS ECONOMICAS DE LA REVOLUCION CUBANA EN EL PERIODO 1959 - 60</i>	27
Iván Irigoyen	
<i>DIEZ TESIS SOBRE EL NEOLIBERALISMO</i>	49
Rafael Urriola	
<i>BALANCE DE LA POLITICA PETROLERA ECUATORIANA EN EL PERIODO 1970-1981</i>	57
Telmo Molina T.	
<i>EL DESARROLLO CAPITALISTA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ECUA- TORIANA (1965-1968) Y LA EXPLOTACION DE LA FUERZA DE TRABAJO</i>	89
Marco Tafur - Gabriel Castro	
<i>LA DESCOMUNICACION DE LA COMUNICACION COLECTIVA ECUATORIANA</i>	137
Alfredo Taborga	
<i>DISTRIBUCION DEL INGRESO EN FL AREA URBANA</i>	159
Oswaldo Padilla	

EDITORIAL

Cuando el presente número de la Revista Economía se encontraba en prensa, el Gobierno del Dr. Osvaldo Hurtado, a través de la Junta Monetaria, aprobaba la suspensión de importaciones por un valor aproximado de 600 millones de dólares. Bien vale que en esta presentación digamos algo, a manera de comentario, sobre la medida adoptada.

La reacción frente a la medida no se ha hecho esperar. Los círculos empresariales la han calificado de drástica, apresurada y de efectos desastrosos para la producción. Otros sectores de opinión la califican de tardía e incompleta y sugieren medidas complementarias —incluso ciertas reformas— para evitar repercusiones negativas en la producción, el desempleo, la inflación, el contrabando, etc., etc.

Nuestro criterio, lejos de un interés privado o particular, considera a la medida adoptada como parte de una solución más global que reclama tanto la naturaleza de la crisis como el viejo problema estructural de la dependencia externa, esto es, el control por parte del Estado del Comercio Exterior.

La crisis de la economía ecuatoriana expresa una interrupción del proceso interno de acumulación, el mismo que depende en alto grado de las exportaciones y de los flujos de capital externo, vía inversión directa y préstamos. La situación de crisis interna e internacional ha provocado precisamente una disminución de las exportaciones, en volumen y en precios según los casos, el cierre y endurecimiento de los créditos externos y un limitado flujo de inversión externa a pesar de la apertura y garantías concedidas por el gobierno.

Por otro lado, durante algún tiempo, la política económica del régimen ensayó la adopción de medidas que respondían al interés particular y privado de los monopolios que controlan las exportaciones, con la ilusión de que, manteniendo sus altas rentabilidades se podían revivirlas. Asimismo, adoptó medidas contradictorias en relación a las importaciones: reformando las listas de importación, disminuyendo los aranceles, ampliando o recortando los plazos de pago, etc.

Sin embargo, en las actuales circunstancias, cuando la Reserva Monetaria no alcanza para financiar ni siquiera 9 días de importaciones, el gobierno se ha visto obligado a suspender el 30% de las importaciones. Y puede y debe hacerlo en mayores proporciones cuidando, claro está, de no errar en la diferenciación entre bienes necesarios e innecesarios y ajustando las importaciones a las posibilidades de pago de nuestras exportaciones.

Finalmente, las exportaciones —que durante la vida republicana del Ecuador han servido para acumular cuantiosas riquezas en manos de un reducido sector de ecuatorianos—, deben también pasar a manos del Estado como única posibilidad de mantener y corregir el proceso de acumulación y de desarrollo del país.

Cierto también que se requieren medidas complementarias y no simplemente de carácter policial, para controlar la especulación y el contrabando. Se requieren, se pueden y se deben adoptar medidas tales como el control del Mercado de Cambios, la intervención y control por parte del Estado de los Bancos, a fin de impedir que los recursos de particulares y del Estado se canalicen para favorecer a contadas empresas que monopolizan el crédito y, al contrario, éste se oriente hacia los productores para reactivar el proceso económico.

ELEMENTOS PARA LA DEFINICION DE POLITICAS DE PLANEACION UNIVERSITARIA*

José Moncada S.

I. UNIVERSIDAD Y PAIS: ALGUNAS CORRIENTES DE OPINION

Para hablar de una política de planificación de la Uni-

**/ Intervención del Economista José Moncada Sánchez, en el Seminario sobre Planificación Universitaria, organizado por la Universidad de Guayaquil, entre el 6 y el 10 de septiembre de 1982.*

versidad Ecuatoriana es necesario empezar señalando y definiendo el marco de referencia general representado por la evolución del país.

En este último aspecto, digamos que nos ha tocado habitar un país que, particularmente en la década de 1980, ha empezado a vivir probablemente la década más difícil de toda su historia.

Con crecimientos irregulares de su producción; con agudos desequilibrios presupuestales y de balanza de pagos; con desocupación y subocupación en aumento; con inflación que deteriora diariamente el salario real del trabajador;

Con rezagos en la inversión y expansiones deformadas de los diferentes sectores económicos; con caídas drásticas del valor de nuestros productos de exportación y traslación de riqueza a los países capitalistas desarrollados; con desigualdad social, con desnutrición, con violencia, con aumento del delito y corrupción administrativa. Con tensiones y conflictos sociales y políticos, con represión.

Frente al cuadro planteado, existen algunas corrientes de opinión sobre el papel que debe desempeñar la Universidad.

Una de tales corrientes de opinión sostiene la necesidad de que la Universidad, los profesores, los empleados y trabajadores y particularmente los estudiantes, separen la política de los estudios, que no descuiden su preparación interrumpiendo las clases; que lo verdaderamente importante es dejar que la Universidad cumpla su función específica de formar los profesionales necesarios para el desarrollo del Ecuador.

En el campo de la formación profesional, esta corrien-

te de opinión suele frecuentemente traducirse en un seguidismo científico frecuentemente enajenante que se levanta sobre la creencia de que el adelanto teórico y la buena preparación consisten en asimilar y transmitir aspectos técnico-científicos cada vez más modernos y sofisticados. Se llega así a casos en los cuales la formación profesional se orienta hacia temas de moda en los centros internacionales académicos y de investigación de más alto nivel, cuando la realidad nacional frecuentemente demanda una formación distinta.

Conciente o inconcientemente, y es fácil demostrarlo, se trata de una opinión que busca la vigencia de una universidad enclaustrada, incapaz de ejercer una misión social, opinión que muchas veces es sostenida, inclusive, por gentes "progresistas" que consideran que al aislar a la Universidad de los problemas ecuatorianos, se podría evitar que se susciten clausuras e invasiones armadas de sus predios.

No parece necesario detenerse en objetar una posición de esta naturaleza pues, afortunadamente, en el país se ha ido conformando una muy amplia y favorable opinión respecto a la vigencia de una Universidad realmente comprometida con los destinos nacionales. Además, la propia Universidad, lo quiera o no, será irremediablemente exigida por el proceso social a abandonar su enclaustramiento y a desbordar su tradicional labor académica. Lo contrario sería admitir que Universidad y país son dos cosas diferentes, posición tan peligrosa como la de creer que en un país capitalista dependiente como el nuestro, se pueda implantar una Universidad socialista.

Otra opinión, antitética a la primera, consiste en sostener que la Universidad debe necesariamente convertirse en una institución beligerante, en un foco revolucionario capaz de dirigir la toma del poder como prerrequisito para erradicar la miseria, las enfermedades, la alienación; para poner límite a la extranjerización del país y para estructurar un proyecto social y un sistema básico de decisiones di-

ferente al que tradicionalmente ha imperado en el Ecuador.

En el campo de la formación profesional, la mencionada corriente de opinión suele traducirse en las dos siguientes tendencias:

a) Una abundante y frecuentemente exclusiva difusión —asimilación de la teoría, sin contacto con la realidad nacional, con lo cual y cuando tal teoría o teorías no tienen el contrapeso de la realidad, se termina por enseñar aspectos que no tienen ninguna aplicación, con lo cual se forma profesionales incapacitados para tomar decisiones o profesionales con un alto contenido político activista, proclives a las acciones agitacionistas y al aventurerismo.

b) Un exagerado énfasis en vincular a los estudiantes con el pueblo, con los barrios marginales. En inculcar a los alumnos la necesidad de que capten y comprendan las emociones y los deseos de los pobladores de tales barrios, que compartan sus sufrimientos. Así se espera ablandar al estudiante y lograr que asuma conciencia respecto a la pobreza y marginalidad en el país.

Dos objeciones fundamentales se pueden formular a esta posición. En primer lugar, que es dudoso que al sólo apoderarse del poder se pueda estar en condiciones de modificar las estructuras económicas y sociales. La experiencia vivida por algunos países que cambiaron de sistema y de otros que pretendieron hacerlo y en los cuales ciertos grupos sociales se apoderaron del poder, destaca que muchos problemas no pudieron ser resueltos adecuadamente; que se tenía un escaso conocimiento de algunos aspectos importantes relativos al funcionamiento de sus respectivas economías; que los cambios importantes en los objetivos de la política económica no pudieron ser satisfechos plenamente porque una infinidad de problemas no habían merecido una atención preferente. Problemas que iban desde la actitud de los técnicos, la asignación de las prioridades crediticias; el control del bloqueo; la organización del abaste-

cimiento de materias primas; los mecanismos de exportación, de comercialización de bienes esenciales, etc. Se trataba de problemas nuevos para los cuales ya no se necesitaba ni servían las soluciones capitalistas.

La segunda crítica a la posición que sostiene que la Universidad debe convertirse en la punta de lanza de una revolución social violenta, consiste en simplemente destacar el sentido clasista de la Universidad dado básicamente por la procedencia económico-social de los estudiantes. Se conoce que en 1982 menos del 10o/o de los alumnos que entraron al primer año de la Universidad Central tuvieron como padres a obreros y artesanos. Esto significa por lo tanto, que la mayoría de los estudiantes universitarios procede de familias relativamente acomodadas, pequeña burguesía, hijos de empleados, comerciantes, profesionales, militares. Estudiantes que buscan preferentemente asimilar un conjunto de conocimientos y conseguir un título para rápidamente incorporarse al contingente de los ocupados, percibir un ingreso y, como sucede con la mayor parte de los casos, terminar adecuándose a los mismos objetivos de la sociedad de consumo que impera en nuestro país.

Al confirmar la reflexión anterior acudirían algunas antiguas estadísticas. El mayor número de egresados de todas las universidades ecuatorianas se concentra en 7 especializaciones de las 45 que existen. Los egresados de Ciencias de la Educación, Derecho, Ingeniería Civil, Economía, Medicina, Ingeniería Agronómica y Arquitectura, representaron en el período 1972-73 más del 69o/o del total. Se trata de las especializaciones que parecen más atractivas desde el punto de vista económico y ocupacional.

Parecía pues inadecuada la tesis de que la Universidad pueda ser un foco revolucionario manteniendo su actual estructura clasista, en la cual impera, en términos generales, un estrato social sin duda ambivalente, inestable, temeroso de descender a los grupos de inferiores niveles de ingreso y de menor jerarquización social y, anhelos de ascender ver-

tiginosamente a los grupos elitarios. Por supuesto, esta apreciación de tipo general en nada resta el carácter de verdadera seriedad científica y revolucionaria imperante en un buen número de profesores y estudiantes, ni pretende tampoco desconocer que, en determinados momentos históricos, las capas medias asumen un rol radicalmente progresista.

En cuanto a la formación profesional en que se traduce esta corriente de opinión respecto de lo que debe ser la Universidad, es conveniente que sostengamos que de ninguna manera negamos la conveniencia de que tal formación profesional prevea y realice contactos con los sectores marginados, sino destacar que tales contactos deben estar despojados de todo ritual religioso, una vez que dichos sectores ni constituyen la totalidad de la realidad nacional —que por otra parte no se limita a un lugar fijo— ni son la causa de los problemas del país sino más bien sus síntomas o la consecuencia de la forma de funcionamiento de la economía ecuatoriana.

II. EVOLUCION FUTURA DEL PAIS Y UNIVERSIDAD

Pero volviendo al comienzo de nuestra exposición, es bueno que nuevamente sostengamos que es imposible plantear una política de planeamiento universitario si no se definen previamente los contornos básicos de lo que puede ser la evolución del país en el curso de los próximos años.

En esta última dirección, se anotaron ya una serie de problemas, deformaciones y contradicciones que han estado presentes durante el desarrollo de la sociedad y de la economía ecuatorianas. Tales problemas no han sido resueltos y más bien, han surgido otros de difícil superación. Por ello es que creemos que bajo la actual modalidad de funcionamiento de la economía ecuatoriana, problemas tales como el crecimiento irregular de la producción, los desequilibrios financieros, la subocupación, la inflación,

tienden más bien a intensificarse y volverse crónicos. De ahí que la generación de conflictos y tensiones sociales no podrá ser eliminada en el marco del actual sistema social.

Para tratar de atacar tales problemas y reactivar la economía ecuatoriana, hoy se discuten y tratan de implantar en el país, medidas de política especialmente económicas propias de un recetario neoliberal, cuya aplicación en otros países y aún en el nuestro, cuando parcialmente han sido ejecutadas, han generado consecuencias funestas.

Se trata de un "modelo", estrategia o paquete de medidas de política económica que resulta enteramente funcional a la transnacionalización de la economía ecuatoriana o de reinserción de ésta en el circuito mundial de acumulación capitalista. Conocemos las consecuencias derivadas de la ejecución de este modelo, en términos de desocupación y subocupación de la mano de obra nativa, de subordinación de la economía nacional a la acción de los consorcios transnacionales, de disminución de la producción, de aumento de las importaciones y de la deuda externa, de concentración regional de las inversiones, de reducción de los salarios reales, de ejercicio de políticas represivas y autoritarias.

De ahí que la Universidad ecuatoriana, una de cuyas funciones es trabajar por el desarrollo, la transformación y la liberación del país, no puede, no debe preparar profesionales orgánicos o funcionales a un proceso de neoliberalismo económico excluyente, que exalta el egoísmo, el individualismo, el beneficio. No puede la Universidad enseñar para la afirmación del mercado que impide la satisfacción de las necesidades vitables del hombre.

III. TRANSFORMACION NACIONAL Y CONTENIDO DE LA ENSEÑANZA

Sin necesidad de caer en las adjetivaciones, creemos que la Universidad ecuatoriana, que no puede estar miran-

do el pasado sino al presente y al futuro, que tiene que servir a los sectores populares que la financian, que tiene que identificarse con el interés nacional y su destino, debe formar profesionales no sólo convencidos sino equipados con los conocimientos indispensables para contribuir a cambiar las anticuadas estructuras económicas, políticas y sociales que detienen el auténtico desarrollo nacional y facilita la explotación de la mayoría de los ecuatorianos.

Este es un problema que no solamente se resuelve aumentando el presupuesto ni abriendo las puertas de la Universidad para que en ésta se enseñe más o menos lo mismo que ahora saben los intelectuales profesores o universitarios. Hay profesores, en nuestra Universidad que siguen usando el texto de Samuelson como vedemecum de economía mientras que otros obligan la lectura de textos de países capitalistas desarrollados como fundamento de la política económica de nuestro país. Por todo esto es que sostenemos la necesidad de buscar nuevos criterios de enseñanza, de investigación y la selección de temas capaces de responder a las necesidades de transformación ecuatoriana.

En términos más concretos, esto puede exigir que en Facultades como las de la Economía, de Agronomía, de Leyes, se analicen los requisitos que debiera contener una ley de reforma agraria para que su ejecución no produzca descensos en la producción; que en Facultades como Economía y Administración se definan nuevos criterios para preparar y evaluar proyectos en función de los recursos nacionales y en reemplazo de los tradicionales criterios de beneficio costo privado. Se reconoce que aún en las profesiones llamadas técnicas o en ciencias naturales básicas como Física, Química, Matemáticas, hay posibilidades y necesidad de reorientar la enseñanza y la investigación desde aspectos tales como el ciclo de Krebs, las partículas elementales o la topología algebraica, hacia temas mucho más funcionales y urgentes relativos a la transformación del país y para organizar y procesar la información a fin de

que verdaderamente sirva como guía de acción práctica.

Y no solamente se trata de carencia de investigación y de conocimiento en la forma de desarrollar sectores económicos o tecnológicos más adaptados al estilo de consumo y a la preservación del actual sistema social. El peso de la ciencia y de la técnica modernas es tan fuerte que hasta se oscurece toda concepción respecto al significado y conveniencia de la independencia cultural. Así por ejemplo, muchos profesionales creen que por haber abandonado un cargo bien remunerado en una empresa transnacional y reocupado en una empresa estatal, están ya haciendo ciencia y técnica ecuatorianas, aunque hagan el mismo trabajo que hacían anteriormente o aún uno distinto pero encuadrado en una institución que sigue operando sobre la base de un criterio de empresa y de lucro individual.

Mientras tanto, una infinidad de temas relativos por ejemplo al fomento del transporte colectivo en desmedro del transporte individual; la utilización variada e intensa del banano, como elemento fundamental en la alimentación humana; el abastecimiento de agua a las poblaciones del altiplano o del litoral desértico; las predicciones que sobre la posible evolución de la situación especialmente económica del mundo capitalista desarrollado y sus impactos en nuestro país; hasta la investigación de verdaderas formas de participación y de movilización (o de factores desencadenantes de una movilización con propósitos de cambio político), siguen sin conocerse plenamente. *“El problema de cómo organizar y movilizar a millones de personas de bajísimo nivel técnico y cultural, dispersos y atados por tradiciones a veces enemigas del cambio, es un problema que requiere un análisis científico en profundidad, con integración de muchas ciencias particulares”*.¹

Como los citados no existen infinidad de temas que exigen de análisis y discusiones, utilizando para ello todos los instrumentos teóricos y prácticos de que dispone la ciencia moderna. Pero además y para el análisis de estos te-

1/ Oscar Varsavsky, *Ciencia, Política y Cientificismo*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1971, p. 17.

mas, se carece de una base teórica, de experiencias, de trabajo en equipo e interacción de disciplinas capaces de ayudar a definirlos como provechosos o no para la transformación social.

No se trata, por lo tanto, de que en las investigaciones y en el desarrollo de temas como los citados se deba prescindir de la teoría; pues se hará tanta como sea necesaria pero siempre en función de las necesidades de transformación y desarrollo nacional. Procediendo así, además, se podrá ir formulando y aportando elementos de interés tanto a las exigencias ecuatorianas como también a la ciencia y técnica universales.

A los suspicaces que imaginan que sostenemos que para desarrollar integralmente al país es suficiente una mejor selección de tecnología, quisiera rectificarlos. Sostenemos que lo verdaderamente importante para alcanzar una transformación del país es un cambio en la estructura de poder; sin embargo, ello no es antitético a la presentación y discusión de propuestas, al planteamiento teórico y práctico de nuevos proyectos. Lo censurable en todo esto es que muchas veces ejercemos una actitud crítica y en el mejor de los casos acompañada de propuestas abstractas y frecuentemente aisladas, sin avanzar en la discusión y el planteamiento concreto de alternativas visibles que precisamente ayuden a provocar un cambio en la estructura de poder.

Tampoco estamos sosteniendo que la Universidad debe lanzar al país grupos de revolucionarios capacitados, olvidando que vivimos un sistema que en cambio exige un mínimo de funcionalidad profesional para su preservación; pues, de darse esta situación y, puesto que el sistema no paga para su derrocamiento, los grupos dominantes formarían y/o reclutarían profesionales ideológicamente afines, dejando en la desocupación a miles de gentes bien formadas y con alta sensibilidad y conciencia social o, en el mejor de los casos, lanzándolos a éstos hacia una actitud competitiva para ocupar las pocas plazas

en las cuales se pueda pensar y actuar con lealtad al país y para atacar a la raíz de los problemas sociales y fundamentales de su pueblo.

Es esto precisamente lo que han hecho algunos gobiernos latinoamericanos que han caído en las garras del fascismo. Una buena parte de los altos dirigentes, asesores y ministros son profesionales graduados en las Universidades de Chicago, Illinois, Harvard. De esta tendencia tampoco se ha escapado nuestro país pues, muchos profesionales se han entregado acríticamente, irreflexivamente a las exigencias de las clases dominantes, ejerciendo en muchos casos el simple papel de burócratas autoritarios, incapaces de otorgar prioridad a los problemas, sin siquiera plantearse dudas sobre si lo que hacen es correcto, en función de intereses sociales más amplios, muchos menos autocriticando su propia preparación a fin de definir y precisar nuevas formas de perfeccionamiento.

Muy pronto ministros y altos funcionarios gubernamentales, graduados generalmente en renombradas universidades del exterior, capaces de encarar nuestros problemas del desarrollo a la manera como lo hacen Inglaterra, Estados Unidos o el Japón, empiezan a manejar criterios, políticas y procedimientos más convenientes al sistema social actual, con lo cual los problemas del subdesarrollo no se solucionan, no obstante que países como el nuestro han vivido coyunturas especialmente muy favorables en su comercio exterior.

Significa todo esto que la racionalidad y la eficiencia de la que tanto se ufanan la ciencia y la tecnología del Hemisferio Norte se estrellan contra las condiciones locales, poniendo de relieve algo que ha sido tan difícil de ser asimilado por la memoria política del país: la producción como fin en sí misma carece de significado. Todo esto nos hace sostener que el desarrollo y la transformación integral del Ecuador precisa de nuevos criterios, de nuevas orientaciones. De gentes capaces de encarar nuestra realidad con

un carácter totalizante, y por lo tanto, imposible de ser modificada con acciones parciales destinadas a cambiar determinados aspectos particulares de nuestra economía y de nuestra sociedad.

Al obrar así, se irá quebrando aquella disfuncionalidad entre preparación profesional y posibilidades de ocupación y a lo cual también contribuirá la propia evolución histórica mundial y la de nuestro país. La Universidad, por lo mismo, no podrá permanecer al margen del necesario cambio social, deteniendo o descuidando sus actividades académicas y de formación profesional y humanística.

Por otro lado, cada día que pasa podemos constatar cómo el sistema capitalista se debate en múltiples y cada vez más complejas contradicciones. Sistema de tensiones y de conflictos y en el que, no obstante los avances cuantitativos espectaculares de la ciencia, la tecnología y la producción, siguen sin resolverse problemas sociales y económicos básicos que afectan a la mayoría de la humanidad. Un sistema así es imposible de mantenerse. De hecho, no ha podido hacerlo. De ahí que históricamente el sistema haya asimilado algunas modificaciones que si bien no han alterado su naturaleza esencial, en muchos aspectos en cambio lo han debilitado, al mostrar cómo muchos de sus mecanismos e instituciones ya no se adecúan a sus exigencias de operación fundamental. El capitalismo, por lo mismo, da cada vez más pasos atrás y, para el futuro, deberemos esperar constantes cambios de fondo.

En estas circunstancias y si la historia y los acontecimientos no mienten, el mundo camina hacia el Socialismo, como forma de organización social superior capaz de terminar con las tensiones y conflictos fundamentales. Pero la propia historia y leyes sociales destacan que al socialismo no llegó ni llegará en forma espontánea ni indefectible; por lo mismo, ni corresponde abrazar ni volcarse hacia el irracionalismo dogmático, al espontaneismo, ni mucho menos al populismo intelectual. Un conjunto de problemas

viejos y nuevos, concretos y urgentes, necesitan ahora y mucho más bajo una perspectiva de desarrollo socialista, de profesionales competentes y con conciencia social. La Universidad, en este sentido, puede ser un importante factor de cambio, si logra producir un tipo de profesional capaz no solamente de entender estas cosas, sino de ejercer su espíritu abierto y crítico para seleccionar y utilizar de todo lo que nos ofrece la tecnología y la ciencia universal, aquello que resulte más provechoso para solucionar problemas concretos que se viven en países como el nuestro.

Frente a este panorama, parece evidente la necesidad de que la Universidad desarrolle la educación por la investigación de las condiciones ecuatorianas, comparando críticamente las soluciones que para problemas similares han adoptado en otras partes del mundo y que se las conoce por la experiencia de los docentes o por lo que dicen los textos. Operando así, no será difícil constatar defectos de estas soluciones, al referirse a las condiciones nacionales y por lo mismo, la necesidad de desarrollar métodos y soluciones propios en campos que van desde la generación de energía, la petroquímica, la construcción de edificios, la nutrición, hasta los aspectos relativos a la tecnología y movilización social. Volvemos a insistir que en esta tarea habrá necesidad de enseñar y realizar tanta investigación teórica como sea necesaria, pero siempre motivada por las exigencias ecuatorianas.

IV. EL PROBLEMA ESTRUCTURAL DE LA UNIVERSIDAD

Ciertamente que la Universidad ecuatoriana no escapa ni puede escapar a la naturaleza global de la sociedad nacional en la que se desenvuelve. Una sociedad en permanente proceso de mutación y sometida a presiones opuestas, le transmite también a la Universidad inestabilidad, crisis y desorientación.

Pero a su vez, es ingenuo y carente de contenido vivencial y operativo analizar los problemas de la Universidad solamente como consecuencia de la estructura y funcionamiento del resto de la sociedad nacional o como reflejo externo. En todo proceso social existe una interacción entre la parte y el todo y, por lo tanto, la Universidad tiene también su propia dinámica y problemas específicos que, a su vez, influyen sobre la sociedad.

Se trata de problemas suficientemente conocidos como su organización compartamentalizada en facultades profesionales frecuentemente autárquicas, el carácter profesionalista y generalmente unidimensional de la enseñanza, la inexistencia de una verdadera carrera docente, la frecuencia de las designaciones provisorias de profesores y el favoritismo en la admisión de una buena parte del personal docente, el deterioro de su eficiencia académica, la carencia de prioridades en su política educativa y de formación profesional, la falta de cursos de estudios comunes o generales y de contacto con los problemas nacionales, etc.

Sobre todos estos problemas se ha discutido suficiente y para solucionarlos se han desarrollado algunas tentativas de reforma. No vamos por lo mismo sino a decir unas pocas palabras sobre ellos.

Se precisa la creación de una organización integradora de la estructura institucional y de la vida universitaria. En tal dirección se han propuesto ya algunas soluciones que corresponde analizarlas. Particular importancia creemos que contienen las propuestas hechas por el prestigioso profesor universitario, doctor Manuel Agustín Aguirre, en su libro "La Segunda Reforma Universitaria". En él se destaca, siguiendo a Darcy Riveiro, la conveniencia de avanzar hacia una estructura tripartita de la Universidad que, entre otras cosas, permita a los estudiantes que por cualquier causa se inscribieron en una carrera, a reorientar su formación reingresando a otra Escuela.

El trabajo aislado, individual, egoísta y paralizante, tiene que ser reemplazado por el trabajo en equipo, interdisciplinario, fecundo, con una visión global del mundo y de los problemas del país. Este carácter interdisciplinario no se lo consigue, como piensan algunos, con solamente asegurar la participación de profesionales de distintas ramas en el estudio de los diversos problemas, a fin de que cada uno de ellos, trabaje por su cuenta. El carácter interdisciplinario está dado por un análisis común y en grupo, por técnicos en disciplinas, a fin de descubrir y analizar las interrelaciones múltiples de los diferentes aspectos de dichos problemas, inclusive, los aspectos políticos. Siguiendo este camino los estudiantes y los profesionales advertirán que realizan una tarea que tiene significado.

Para ir creando una actitud favorable al trabajo en equipo será necesario no solamente revisar los métodos de enseñanza, los sistemas de promoción, los trabajos de investigación, la selección de temas, etc., sino además y acaso fundamentalmente, ofrecer a todos los futuros profesionales de la Universidad una base propedeútica común, con carácter obligatorio, a fin de sacudirlos de toda tendencia generalmente utilitarista y para destacar; entre otros aspectos, que la inseguridad profesional, el manejo empresarial de ciertos servicios sociales, el negocio de la enfermedad, la atención prioritaria que se da a la medicina curativa frente a la preventiva, etc., etc., no son de ninguna manera ajenos al mal funcionamiento económico, a la concentración de la riqueza y del poder, a la pérdida de participación del salario en el ingreso nacional, a la entrada indiscriminada del capital extranjero, a la represión brutal o sutil que suele desplegarse para mantener una situación que beneficia a muy pocos ecuatorianos.

El carácter interdisciplinario de la enseñanza, se lo irá alcanzando además mediante el ejercicio de una educación por el trabajo, en el sentido de que los estudiantes comprendan los problemas del trabajo y del trabajador, para que se familiaricen con los problemas técnicos, la utiliza-

ción de equipos y materiales, la escasez de ciertos bienes, los defectos de organización; para que comprendan y más adelante contribuyan a combatir la alienación. Sólo el trabajo en equipo permite que el individuo desarrolle al máximo sus potencialidades, aprendiendo y enseñando de y a los demás y no replegándose a un trabajo aislado en el cual sólo puede apreciar lo que le agrada y que frecuentemente termina expresándolo con un lenguaje difícil, producto de la utilización de esquemas teóricos frecuentemente inadecuados y la abultada y pretenciosa transcripción de citas de libros y de autores muchas veces ajenas al tema en cuestión.

De ahí que habrá que hacer un serio esfuerzo por sustituir la cátedra expositiva por el seminario, la resolución de ejercicios y problemas de texto, los trabajos prácticos de laboratorio, a fin de que el estudiante pueda tener una participación muy activa en su propia formación. Es más, debieran existir seminarios especiales destinados a servir en foros en los cuales se discutan y conformen el contenido de las materias y los planes de estudio correspondientes.

V. UNIVERSIDAD NECESARIA Y UNIVERSIDAD ACTUAL

Al analizar la situación de nuestra Universidad, se llega a la conclusión de que, en múltiples aspectos, son muchas y muy profundas las modificaciones que habrá que introducir para conformar una Universidad necesaria a lo que la situación del país y sus tendencias de evolución reclaman. Nosotros esperamos que los aspectos tratados, aunque incompletos en su enumeración y análisis, ofrezcan una idea respecto al tipo de cuestiones concretas que hay que tener en cuenta para analizar el papel de la Universidad en favor de la transformación de nuestra sociedad.

Pero no vivimos una revolución social ni podemos esperar que ésta se realice para sólo entonces implantar todos los cambios que la situación exige. Por otro lado, tampoco

se pueden emprender pequeños remiendos de la situación actual y hasta capaces de cerrar el camino hacia futuros probablemente más necesarios y ambiciosos.

Se necesita sin embargo plantear un conjunto de elementos de un proyecto de Universidad necesaria al cambio económico y social que precisa el país, como una forma de avanzar tanto en la especificación de muchas medidas de política universitaria, como también para que dicho proyecto se convierta en un elemento movilizador de aquellos sectores interesados en transformarla. De ahí que pensemos que muchas de nuestras reflexiones, suficientemente discutidas y analizadas, pueden tener un principio de ejecución en algunas Facultades, Escuelas e Institutos donde las condiciones sean más favorables. El resto y las nuevas iniciativas que surjan de la discusión, constituirán objetivos de transformación permanente, en el marco de una lucha continuada, cuyo cumplimiento irá parejo con la resolución de muchos problemas políticos de todo el país.

La discusión cada vez mayor respecto a la crisis de la Universidad Ecuatoriana y Latinoamericana y la presentación de proyectos destinados a transformarla, son síntomas que desbordan cada vez más una simple preocupación académica. Se inscriben más bien en la honda necesidad de transformación de nuestra Universidad, para que sirva al proceso de cambio económico y social. Es decir que las condiciones objetivas para la transformación de la Universidad existen ahora y continuarán desarrollándose más adelante; pues solamente en lo que tiene que ver con el incremento de la población universitaria en todo el país, proyecciones realizadas a base de la tendencia histórica destacan que, hacia fines de 1990, habrán alrededor de un millón de universitarios. Imaginémonos las repercusiones que en materia de profesores, aulas, laboratorios, textos, sistemas de enseñanza, investigación, etc., generarán la demanda de matrículas en los próximos años. Frente a este panorama, nos preguntamos, ¿no es más conveniente discutir y fomentar la ejecución de un conjunto de reformas

ahora a esperar que los problemas estallen para solamente entonces dedicarnos a discutir qué hacer para resolverlos? Los universitarios tenemos la palabra.

MEDIDAS ECONOMICAS DE LA REVOLUCION CUBANA EN EL PERIODO 1959 - 60

Iván Irigoyen*

Para hacer el análisis del período de transición para el caso cubano, es necesario tener en consideración algunos elementos de carácter general los cuales van a definir este proceso, así como el momento histórico en que este proce-

* *Economista, Profesor de Doctrinas Económicas de la Universidad de La Habana.*

so realmente comienza a definirse como período de "transición al socialismo". Es muy frecuente la idea de que el período de tránsito hacia el socialismo en Cuba comienza el 1o. de enero de 1959, mas la dirección de la revolución cubana plantea que esto no es así.

En primer lugar, es de destacar que un papel predominante en esta definición, lo juega el carácter de las medidas que en el plano económico se implementan en el proceso de transformaciones a realizar, conjugado con el aspecto político. La experiencia cubana nos indica que en un primer período, comprendido entre 1959 y abril de 1960, el carácter de la Revolución aún no era socialista. Un aspecto que en el orden político nos muestra esta situación es que "a la cabeza de los cambios ocurridos no aparece el Partido Comunista como conductor visible y principal del proceso revolucionario." En el orden económico, podemos observar que el ritmo de las nacionalizaciones y la actitud hacia la industria se iban presentando como una respuesta a la actitud que asumían los EE.UU. frente al desempeño de la Revolución.

El Partido Comunista de Cuba (PCC) ha definido esta etapa de la Revolución como "etapa democrático-popular agraria antimperialista", en función a las medidas que se adoptaron en ese período.

Es criterio común en la dirección de la revolución cubana el plantear que en este primer período de la revolución, no existía una política económica definida. Las medidas de política económica que fueron puestas en práctica, en buena lid correspondían a las necesidades imperantes de transformar la estructura económica del país, fuertemente deformada por su carácter dependiente de los

1/ Carlos R. Rodríguez "La Revolución Cubana y el Período de Transición".

EE.UU. El panorama nacional podría ser definido en los siguientes rasgos:²

– Completa dependencia del imperialismo norteamericano, que controlaba la industria exportadora fundamental, 1'200.000 hectáreas de tierra (incluyendo según confesión propia, el 15o/o de las mejores tierras agrícolas), la energía eléctrica, parte de la industria lechera, abastecimiento de combustible y, en una medida importante, el crédito bancario.

– Una estructura económica predominantemente agrícola, pues la más importante industria, el azúcar, era una producción primaria de base agrícola y el resto de la industria representaba un volumen poco significativo, aunque fuera en cierta medida superior al de los países subdesarrollados de Asia, Africa y cierto número de América Latina.

– Una economía agrícola extensiva y latifundiaría, tanto en las propiedades de las compañías extranjeras como en las de una minoría opulenta cubana, con 114 grandes propietarios en el control del 20o/o de las tierras, mientras una enorme masa de campesinos sin créditos, con precios ruinosos y agobiada por los intermediarios vivía un proceso alternativo de miseria absoluta y miseria atenuada durante más de medio siglo.

– Un desempleo permanente y masivo en proporción muy superior al de otros países de América Latina, llegando a más del 25o/o de la fuerza de trabajo, con más de 600.000 desempleados en el período de "tiempo muerto" y de 300.000 desocupados permanentes. Todo ello a consecuencia de una estructura económica que tendía a prolongarse y acentuarse.

– Una economía totalmente abierta, en que a cada peso de producción bruta correspondía entre 25 y 28 centavos de importaciones inevitables y suponía a la vez, un porcentaje igual de exportaciones. Una monoexportación azucarera que alcanzaba el 50o/o y una concentración geográfica de las exportaciones e importaciones, dependiente el

60o/o de las primeras y del 75 al 80o/o de las segundas del mercado de los EE.UU.

Sin embargo, no podemos afirmar de forma absoluta que no existían o no estaban definidas las líneas generales que debía asumir la política económica de estos primeros años de Revolución. Estos lineamientos generales estaban presentes en el Programa del Moncada y habían sido expuestos por Fidel Castro en su histórico alegato "La Historia Me Absolverá", en el cual ya se evidenciaba una ruptura ideológica con la concepción capitalista del desarrollo económico y social. Teniendo como antecedente el Programa del Moncada, en 1957 fue elaborado un documento a petición de Frank Pais por los economistas Felipe Pasos y Regino Botti, que más tarde, al triunfo de la revolución apareciera bajo el título de "Algunos Aspectos del Desarrollo Económico de Cuba". En diciembre del propio año 1957, se aprobó el programa del Partido Socialista Popular. En líneas generales ambos documentos confirmaban la necesidad de medidas económicas tendientes a superar las deformaciones estructurales de la economía cubana:

- 1.- Análisis de las relaciones cubano-norteamericanas.
- 2.- Recursos de capital capaces de financiar el desarrollo económico.
- 3.- Análisis crítico de las inversiones extranjeras y la posibilidad de la intervención estatal en la economía.
- 4.- Necesidad de planificación vs. espontaneidad.
- 5.- Eliminación del desempleo y subempleo.
- 6.- Dar creciente participación a los empresarios y al Estado cubano en la riqueza nacional.
- 7.- Redistribución del ingreso nacional de acuerdo con los principios de la justicia social. Aumento de salarios y reforma agraria.
- 8.- Inventario de los recursos que posee el país.
- 9.- Necesidad de un programa de desarrollo económico.
- 10.- Denuncia y anulación de todos los tratados económicos, convenios o acuerdos en cuanto nieguen, dismi-

nuyan o restrinjan la independencia y la soberanía de la nación o sean contrarios a sus intereses.

11.- Nacionalización inmediata de las empresas de servicio público y los bancos, con los propósitos entre otros de cortar la salida de divisas y de mejorar y abaratar sus servicios a la población.

12.- Reivindicación del patrimonio nacional, de las tierras, las reservas y las explotaciones mineras poseídas por empresas o individuos extranjeros.

13.- Protección a las empresas excluidas de nacionalización.

14.- Libertad de iniciativa, defensa y fomento a la industria y la agricultura nacional, con vistas a las necesidades del país; nacionalización eventual de las propiedades de la burguesía nacional en función de su actitud ante los cambios revolucionarios.

15.- Reforma tributaria.

16.- Control del crédito bancario para convertirlo en un factor del desarrollo económico.

17.- Rebaja de los precios de los artículos de uso popular, con el fin de mejorar el nivel de vida de los trabajadores y del pueblo en general.

Al triunfar la revolución, en un discurso pronunciado por Fidel el 16 de febrero de 1959 se plantea un esbozo de lo que podría considerarse como un programa de desarrollo socio-económico que contenía los siguientes aspectos:

1o. La reforma agraria como una Ley más amplia que la que se había planteado en la Sierra Maestra, que resuelva los problemas de los campesinos que no tienen tierra.

2o. Mejorar el funcionamiento de la Administración Pública.

3o. Comenzar a solucionar el problema de la vivienda a través de inversiones en el INAV (Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda).

4o. Invertir 2.000 millones en industrias.

5o. Crear la Marina Mercante.

6o. Desarrollar una campaña para consumir productos cubanos.

7o. Crear nuevos empleos a través de la protección al capital nacional, con la condición de salarios altos.

8o. Elevar el nivel de vida del pueblo.

En el propio año 1959 se procuró por parte del Gobierno Revolucionario la asesoría técnica por parte de la Cepal y la UNCTAD y en el propio año arribaron a Cuba un grupo de técnicos y expertos de estas instituciones que hicieron importantes estudios ramales y globales de la economía cubana. Entre estos expertos se destacaría la figura de Juan F. Noyola de México.

Al hacer una evaluación de la economía cubana al triunfo de la revolución, Noyola plantearía que la economía cubana no tenía visible los puntos de estrangulamiento a un proceso rápido de desarrollo, en condiciones de una capacidad de importación, no solo estancada en su crecimiento, sino también sujeta a contradicciones violentas. No había problemas de saturación en el uso de ningún factor productivo exceptuando la baja capacidad de generación de energía eléctrica. La veracidad de este planteamiento quedó constatada en la realidad, ya que en el período 1959-60 —aún manteniéndose relaciones de propiedad privada— la economía cubana obtuvo un alto índice de crecimiento económico.

Como medidas concretas de una política de desarrollo económico para estos primeros años de revolución, Noyola proponía:

— Reforma agraria que eliminara el latifundio, causante de la subutilización de tierras cultivables, el desempleo, y la ínfima productividad del trabajo en el sector.

— Industrialización dirigida en términos generales a la sustitución de importaciones y la producción de bienes intermedios y de capital. De modo más concreto transformar la industria azucarera en una actividad mucho más compleja, fuente de materias primas para otras industrias como la construcción, papel y para la industria básica de la química. Otro objetivo fundamental para la industrialización, se-

ría lograr una adecuada capacidad para la generación de energía eléctrica. También el desarrollo de la industria siderúrgica a partir de las reservas minerales, como base de la industria mecánica.

– Absorber el aumento previsible de la población laboral así como de la desocupación.

– En cuanto al sector externo, la diversificación de las exportaciones y de los mercados. De especial importancia, la integración de la economía cubana con las economías de los países latinoamericanos, lo cual no podía limitarse a tratados comerciales, sino que debía abordar primordialmente la industrialización ya que había industrias que excedían las posibilidades del mercado interno, principalmente en Centroamérica y el Caribe. De otra parte, la integración económica de Cuba con los países socialistas de Europa Occidental, que también aparecía ventajosa debido al carácter tropical de la agricultura cubana.³

Noyola también criticó la política de industrialización basada en la inversión extranjera directa o indirecta al igual que la financiación que realizan las grandes instituciones financieras como el FMI, el BIRF y otras ya que imponen a los países subdesarrollados condiciones de tipo político y para el fomento de actividades que constituyen apéndices de los monopolios.

Hasta aquí hemos tratado de exponer de forma suscita los principales lineamientos de la política económica cubana en el período democrático popular agrario antimperialista que se comprende entre el 1o. de enero de 1952 y abril de 1960, momento en el cual se declara el carácter socialista de la Revolución. Estos lineamientos aparecían en primer lugar en el Programa del Moncada el cual aparece delineado en el histórico alegato “La historia me absolverá” (1952) y en los documentos de Felipe Pasos y Regino Botti bajo el título de “Algunos aspectos del desarrollo económico cubano” y en el Programa del Partido Socialis-

3/ *El Pensamiento Económico de Juan F. Noyola. Asociación Nacional de Economistas de Cuba.*

ta Popular, ambos redactados en 1957. Sin embargo, el carácter de un proceso revolucionario no se define por el carácter de las medidas económicas políticas o sociales propuestas sino, por el carácter de las medidas que en realidad se toman. Es este precisamente el aspecto que desarrollaremos en el siguiente punto.

Medidas Adoptadas en el Período 1959-1960

Las principales medidas de política económica que toma la Revolución cubana en este primer año provocaron una reacción violenta por parte del imperialismo norteamericano, lo que determinó en última instancia, la definición del verdadero carácter definitorio de la revolución a partir de 1960 y provocó a su vez el aceleramiento del proceso de transformaciones revolucionarias en su orientación socialista.

El objetivo fundamental de las transformaciones socioeconómicas realizadas en el período analizado, fue garantizar la posibilidad de que el país pudiera emprender el camino del desarrollo económico. La interrelación dialéctica política-economía se fue manifestando a través de las medidas que en materia de política económica iba emprendiendo la revolución. Estas medidas quedaban plasmadas en las diferentes Leyes y Resoluciones dictadas en el período, el cual se caracterizó por un alto contenido legislativo y ejecutivo.

A continuación se relacionan las Leyes más importantes adoptadas por la Revolución entre enero de 1959 y octubre de 1969. Estas Leyes afectaron de manera importante al imperialismo norteamericano y las clases dominantes de la burguesía cubana. Posteriormente abordaremos sucintamente la incidencia de estas Leyes en algunos aspectos de importancia como: relaciones sociales de producción, desarrollo de las fuerzas productivas, redistribución y nivel de ingresos, industrias, diversificación agrícola y otros. En el orden político y de la defensa, también se to-

man medidas que garantizaron la estabilidad necesaria para la adopción de estas medidas económicas, que también serán enumeradas de forma general.⁴

Según la Ley No. 78 del 7 de Febrero de 1959, se crea el Ministerio de Bienes Malversados que confiscaría las propiedades de la burguesía comprometida en las malversaciones de los gobiernos anteriores a 1959. Fueron así erradicadas la malversación de fondos públicos, las prebendas y la práctica del cobro de sueldos sin desempeñar el cargo.

El 3 de marzo se dispone la intervención de la Compañía Cubana de Teléfonos, monopolio yanqui implicado en turbios negocios con la tiranía de Batista.

El 6 de marzo se dictó una Ley que rebajaba el 50o/o de los onerosos alquileres que pagaba el pueblo, lo cual suscitó una verdadera conmoción en los medios burgueses. De igual forma el 21 de abril se declaraban de uso público todas las playas del país, suprimiéndose así el exclusivismo y la discriminación establecidos en muchos centros.

El 17 de marzo se dictó la primera Ley de Reforma Agraria. Este paso enfrentó directamente al gobierno revolucionario no solo a la oligarquía nacional, sino también al imperialismo norteamericano, pues muchas empresas norteamericanas poseían considerables extensiones de tierra—entre ellas el 25o/o de las más fértiles—dedicadas a plantaciones cañeras. Aunque el límite de 30 caballerías (equivalentes a 402 hectáreas) era todavía relativamente amplio, habían empresas norteamericanas que poseían hasta 17 mil caballerías (es decir 227 mil hectáreas) con relación a las cuales la Ley era profundamente radical. Con esta medida la oligarquía cubana en compañía del imperialismo comienzan a adoptar medidas decididamente hostiles contra la Revolución lo que determinó la aceleración del ritmo de las transformaciones en los marcos de una profunda lucha de clases.

4/ *Informe Central del 1er. Congreso del PCC. La Habana 1975.*

En agosto de 1959 se dicta la Ley No. 502 que rebaja las tarifas de energía eléctrica de la empresa norteamericana Compañía Cubana de Electricidad.

El 22 de Enero de 1969 se dicta la Ley No. 667 destinadas a controlar la especulación comercial que se había desatado en el país a partir del segundo semestre de 1959. Debido a este conjunto de medidas, fueron suspendidos los contratos comerciales por parte de EE.UU. lo cual disminuyó de forma sensible las importaciones necesarias al país. Ello conjuntamente con la reducción de los precios del azúcar y la escasez de divisas que habían sido saqueadas por la tiranía, obligó al Gobierno Revolucionario a tomar severas medidas de austeridad económica. De esta forma se suprimieron las importaciones de bienes superfluos y se procedió a establecer una distribución racionada e igualitaria de los productos esenciales como una medida justa y radical necesaria para la supervivencia del país.

El 4 de abril de 1960 se confiscan los latifundios de la United Fruit Co. ante la imposibilidad de llegar a acuerdos sobre el monto de la indemnización con la empresa.

El 8 de marzo se restablecieron las relaciones diplomáticas con la URSS.

Por Ley No. 843 de junio 30 de autoriza la ampliación del control obrero mediante la intervención de empresas por el Ministerio del Trabajo, ante la actitud cada vez más agresiva de la burguesía cubana. En este mismo mes el Gobierno, ante la negativa de las empresas norteamericanas de refinar petróleo soviético, decreta su intervención.

El 2 de julio, el gobierno de EE.UU. suspende la compra de azúcar a Cuba y el día 5 del mismo mes, el Gobierno Revolucionario otorga poderes al Presidente de la República y al Primer Ministro para nacionalizar las empresas norteamericanas mediante Ley No. 851. El día 11 se modifica el código de Defensa Social mediante Ley No. 858

para proteger la economía nacional.

El 15 de julio se decreta el monopolio estatal de las importaciones a través del Banco de Comercio Exterior, mediante Ley No. 295 del Ministerio de Comercio con lo cual se culminan un conjunto de medidas que en ese sentido se habían venido adoptando desde inicios de 1959 ante una política comercial contraria a los intereses nacionales por parte de la burguesía importadora.

El 6 de agosto son nacionalizadas todas las empresas norteamericanas por la imposibilidad de llegar a acuerdos con los EE.UU. mediante la resolución No. 1 de la Ley 851 y el 15 de septiembre se interviene la industria azucarera nacional ante el sabotaje económico promovido por esta.

Mediante la Resolución No. 2 de la Ley 851 se nacionaliza la banca norteamericana en el propio mes de septiembre, y el 13 de octubre frente al sabotaje económico y la creciente hostilidad de la burguesía cubana se decreta la nacionalización de todos los bancos del país (excepto los canadienses) y de 382 empresas existentes en el país mediante la Ley No. 890.

El 14 de octubre se dicta la Ley de Reforma Urbana y se nacionalizan todas las viviendas y centros comerciales del país, y finalmente ante el embargo de mercancías destinadas a Cuba por parte de EE.UU. el 24 de octubre de nacionalizan todas las empresas norteamericanas que quedaban en Cuba mediante la Resolución No. 3 de la Ley 851.

No obstante toda esta serie de medidas tomadas que afectaban en mayor medida a la oligarquía cubana y al capital norteamericano, se tomaban otras tendientes a buscar posibilidades de desarrollo a la burguesía nacional interesada en un proceso real de desarrollo. Se desató una amplia campaña para consumir productos cubanos y en el campo de la política fiscal, se promulgaron las Leyes No. 40, 447, y 550 durante el año 1959 en las que se brindaban facili-

dades al desarrollo de diversas fracciones como la burguesía industrial no azucareros y la pequeña burguesía urbana, todas estas, capas que se situaban dispuestas a llevar un proceso social sobre la base del proceso nacional-liberador y anti-imperialista.

Además de estas medidas de política económica fueron tomadas otras que apuntaban a sanear la sociedad cubana de los vicios y la corrupción heredadas del régimen anterior así como tendientes a mejorar las condiciones generales de vida de las masas. Con estos propósitos, fueron suprimidos radicalmente el juego, la prostitución, el tráfico de drogas y se procedió a la erradicación de barrios indigentes así como a la eliminación de la mendicidad. Se emprendió por parte del Estado una fuerte campaña para mejorar las condiciones de salud y de educación. Fueron enviados a las zonas rurales miles de maestros y numerosos hospitales comenzaron a ser construidos.

En el plano militar, había sido sustituido el ejército de Batista por el Ejército Revolucionario y se crearon las milicias populares.

En lo político, fueron disueltos todos aquellos partidos que habían colaborado con la opresión y fue creada la ORI (Organizaciones Revolucionarias Integradas) que agrupaba a todos aquellos partidos que colaboraban con las transformaciones revolucionarias.

Alianzas internas

La política de alianzas de este primer año de la Revolución Cubana, se tradujo en la posibilidad práctica de integración al proceso revolucionario de todas aquellas fracciones de la burguesía interesadas en el desarrollo del país, bajo la base de transformaciones nacional-liberadoras y anti-imperialistas. De esta forma, como se había apuntado, se realizó una amplia campaña para consumir productos cubanos, además de toda la protección que el Estado brindaba a

la industria nacional. En este sentido se dictaron diversas leyes que contribuyeran a este objetivo. La política de intervención estatal no respondía más que a una necesidad del país de realizar por diversas vías el control obrero, aunque éste no significaba de forma alguna, una afectación en la ganancia del empresario, sino, el conocimiento por parte de los obreros de la gestión de la empresa

En la esfera agrícola, los medianos e incluso grandes propietarios no azucareros, fueron incitados a incrementar sus producciones y recibieron el apoyo estatal para tal fin. De otra parte, la alianza con el campesinado pequeño productor, fue encaminada a la repartición de las tierras expropiadas a los grandes terratenientes nacionales y extranjeros. De esta forma se cumplía una aspiración justa de la clase campesina de tener su parcela de tierra.

La rebaja de alquileres al 50o/o, aún permitía a la burguesía urbana mantener un nivel de ingresos que aunque iba en contra de su afán de lucro, resolvía las necesidades de incrementar el nivel de vida de la población.

La necesidad del país de variar los patrones de consumo de importación, motivaba actitudes virulentas por parte de la burguesía importadora, lo que motivó el paso de esta función al Banco de Comercio. Así mismo, ante la necesidad de controlar las finanzas debido a la inestabilidad provocada por la banca privada, esta fue nacionalizada en octubre de 1960.

Como observamos, en este primer año fueron dadas todas las facilidades a la burguesía nacional para poder desarrollar al país. Sin embargo, bajo las presiones del imperialismo y la reacción interna —de la cual estos empresarios a veces formaban parte— no posibilitaron tal vía de desarrollo. El carácter democrático-popular de la revolución hacía necesario poner la industria nacional a los intereses de las masas trabajadoras, garantizando empleo, altos salarios y

producción para su consumo, lo cual en no pocas ocasiones no era garantizado por esta burguesía.

Gran número de técnicos y de profesionales emigraron a Estados Unidos ante la política desatada por este país de “retirar su personal” hacia los EE.UU., “en tanto la situación se normalizara”. Varias empresas de gran importancia para el país se vieron paradas por tal decisión. Fue política del Gobierno Revolucionario y especialmente de Ernesto Guevara a captar a todos los técnicos dispuestos a colaborar con el proceso revolucionario.

Desde los primeros momentos, la revolución contó con el amplio respaldo popular de las masas que veían en la revolución la única posibilidad de salida al desempleo, el hambre y la incertidumbre, y la represión que azotaba a todas las regiones del campo y la ciudad del país.

Estructura de las Relaciones Sociales de Producción

Podemos decir —aunque no poseemos los datos precisos— que las relaciones de propiedad en el período analizado se distinguían en tres grandes formas: la propiedad estatal que adquirió un peso fuerte, fundamentalmente en la agricultura hasta octubre de 1960; la propiedad privada de pequeños y medianos propietarios, tanto en la industria como en el agro; y, la propiedad privada pero bajo el control obrero, es decir la “intervención obrera” de empresas particulares. No podemos hablar aún de propiedad socialista, ya que la Ley Económica Fundamental de este sistema, es decir la Ley de la Planificación, aún no regía en este período. La Junta Central de Planificación se crea en el año de 1961. A nuestro criterio, tampoco podemos hablar de un Capitalismo de Estado, porque el ritmo tan acelerado de las transformaciones no permitían la estabilización de este tipo de economía como la predominante. Sin embargo sí se puede apuntar, que en un breve lapso de tiempo, los principales sectores de la economía como energía, industria azucarera (renglón pivote de la economía), la refina-

ción de combustibles, el comercio exterior, y la banca, quedaron en manos estatales lo cual permitió, en cierta medida, socializar el excedente producido por éstos. De esta forma se canalizó éste excedente hacia aquellos aspectos económico-sociales que acusaban mayor prioridad de ser atendidos por el Estado.

La industria azucarera se convertía así en un renglón estratégico que a la vez de absorber grandes volúmenes de obreros, tanto agrícolas como industriales y en labores de servicio (transporte, etc.) disponía el Estado de las divisas necesarias para la compra de los insumos importados que requería el país.

La forma de gestión que asumían estas empresas nacionalizadas era la presupuestaria, es decir, el Estado asignaba del Presupuesto Nacional los fondos necesarios para la producción de cada empresa y éstas, entregaban a cambio los volúmenes de producción programados.

Redistribución del Ingreso

La situación económica heredada al triunfo de la revolución se caracterizaba por agudos contrastes en cuanto al nivel de vida de la población. Así por ejemplo en 1957 el ingreso per cápita del obrero agrícola era de 91 dólares, contrastando con el ingreso promedio nacional que era del orden de los 374 dólares.⁵ Uno de los objetivos fundamentales de la revolución en esta etapa fue comenzar a eliminar estas abismales diferencias a través de la elevación del nivel de vida del pueblo, mediante la redistribución del ingreso. Este proceso de redistribución tuvo efecto por dos vías:

- 1o. La elevación del nivel de ingresos a partir de la reducción de los gastos, y
- 2o. La elevación directa del ingreso de los trabajadores.

5/ José Luis Rodríguez "Política Económica de la Revolución Cubana".

En el primer sentido se pueden denotar medidas importantes que iban dirigidas en este sentido como lo fueron: la Ley de Reforma Agraria, que eliminó el pago de rentas que afectaba al 85o/o de los agricultores, aumentó el poder de compra del campesinado y elevó la ocupación en el agro en 208 mil plazas, produciendo una redistribución del ingreso entre 250 y 300 millones de pesos anuales; la Ley No. 122 que rebajaba las tarifas telefónicas por un monto de 5 millones de pesos; la Ley No. 135 que rebajó los alquileres en 113 millones; la Ley No. 502 que rebajó la energía eléctrica en alrededor de 15 millones de pesos y las distintas resoluciones que rebajaron el precio de las medicinas por un monto estimado de 15 millones de pesos.⁶ Aparejado a todo ello, es de señalar como otros mecanismos de elevación de ingresos, la participación popular a los requerimientos de salud y educación de forma gratuita, que representó una redistribución del ingreso en más de 500 millones anuales.⁷

Por la segunda vía juega un papel primordial la eliminación del desempleo que se redujo en este período en un 40o/o (de 627 mil desempleados en 1958 se redujo a 376 mil en 1960), al crecer el empleo un 22.2o/o. Se produjo un alza general de salarios del orden del 40o/o, y se modificó de forma sustancial la estructura del ingreso, ya que el número de trabajadores que tenía un salario inferior a 81 pesos en 1960 era del 39.9o/o del total, en tanto entre 1957-58 el 61.3o/o tenía un salario inferior a 75 pesos.

Todas estas medidas contribuían de una u otra forma a la elevación del salario tanto nominal como real de la población. No obstante, las condiciones en que se desarrolló esta redistribución, impidieron hacer una valoración global de todas sus implicaciones en la economía del país y sus equilibrios financieros, lo que motivó que se crearan agudas presiones inflacionarias, que aunque no se manifesta-

6/ *Idem.*

7/ *Ernesto Guevara "Discurso en el Seminario sobre Planificación de Argel Hoy. Julio 16 de 1963.*

ron en este período, comenzaron a crear tensiones a partir de 1961.⁸

Diversificación de la producción agrícola

La Ley de Reforma Agraria cumplía varios objetivos. No se trataba solamente de terminar con la monoproducción del cultivo de la caña, sino conjuntamente se trataría de crear una base alimentaria nacional mediante la sustitución de importaciones, suministrar la base de materias primas a la industria, y ampliar los fondos exportables de productos agropecuarios. Como antecedente podemos situar que Cuba consumió el 29o/o de alimentos importados entre 1954-57. El bloqueo impuesto por los EE.UU. en este primer año de revolución consumió el 29o/o de alimentos importados entre 1954-57. El bloqueo impuesto por los EE.UU. en este primer año de revolución implicó la sustitución forzosa de importaciones. Con la caída del precio del azúcar se hacían necesarios nuevos rubros de exportación.

La redistribución del ingreso realizada garantizaba el mercado interno para la producción agrícola lo que actuó como un aliciente en este propósito. Aún cuando en el período 59-60 no se podrían reflejar incrementos sustanciales en ninguna producción, se observaron incrementos en la producción de arroz en un 18o/o, de maíz en 26o/o, de algodón en un 40o/o, de frijoles en un 39o/o, de papa en un 21o/o y de tomate en un 108o/o.

En el mismo período el Gobierno Revolucionario invirtió 286.4 millones de pesos en el fomento de la producción agrícola, la cual creció en su conjunto en un 15o/o entre el 59 al 60. Los resultados más concretos de estas inversiones se verían reflejados entre 1961 y 1963.

8/ José L. Rodríguez, *op. cit.*

Industrialización del País.

El proceso de industrialización del país no podía madurar en tan corto tiempo. Como objetivo fundamental de este proceso se buscaba la independencia económica del sector para evitar su vulnerabilidad al sector externo. Es de destacar que a partir de la década del 50 y hasta 1959, el coeficiente importado de la industria cubana en su conjunto era 350/o. Otro objetivo importante era buscar que la industria fuera capaz de absorber la mano de obra sin empleo tomando en cuenta el incremento de la productividad del sector agrícola. Sin embargo las medidas de política económica más importantes en el período eran la Reforma Agraria y la Redistribución del Ingreso, por lo que el desarrollo industrial quedaba relegado a un segundo plano. Las principales medidas de la industrialización vinieron a tomarse en el tercer trimestre de 1960, ya que anteriormente el Gobierno Revolucionario no controlaba en el grado necesario el sector industrial. No obstante, el esfuerzo del Gobierno estuvo encaminado a poner en marcha todas las capacidades ociosas existentes (que alcanzaban alrededor del 600/o de la capacidad instalada en algunos sectores de la producción), mediante una política de estimulación fiscal a la industria no azucarera y la campaña de consumir productos cubanos. De esta forma, la producción industrial creció en el período analizado en un 130/o y se sentaron las bases para el posterior desarrollo industrial más acelerado.

Relaciones Económicas Internacionales

Las reservas de divisas que contaba el país al 1o. de enero de 1959 eran 70 millones de dólares.⁹ Con el objetivo de incrementar estos recursos e impone el control de cambio de divisas desde los primeros meses del 59 y en junio de 1960 esta reserva ascendió a 200 millones.

9/ *Idem.*

Los vínculos de las relaciones de Cuba, antes de 1959 se centraban en el mercado de los EE.UU. que eran estimados en un 72o/o del valor de las importaciones y en 71o/o de las exportaciones.¹⁰ Esta vinculación había sido impuesta al país por los EE.UU. mediante los Tratados de Reciprocidad Comercial de 1902 y 1934 y en una serie de acuerdos bilaterales que subordinaban el desarrollo del comercio exterior del país. Al tomarse una serie de medidas de política económica en el orden interno, se produce una reacción violenta por parte de los EE.UU. quienes en primer lugar veían afectados sus intereses. Esta reacción de EE.UU. se tradujo en una guerra económica contra Cuba. Primero cerraron todas las posibilidades de crédito a corto plazo (modalidad esta utilizada por Cuba en sus relaciones financieras con ese país), posteriormente fue bloqueada la venta normal de petróleo procedente de EE.UU., después fueron embargadas todas las mercancías cubanas compradas en EE.UU. y finalmente fue declarado el bloqueo económico total.

De esta forma, el país se vio necesitado de diversificar los mercados exteriores con la agravante de la lejanía de los nuevos mercados y sus especificidades de compra debido a los nuevos requerimientos técnicos que imponían sus hábitos de consumo. El mayor peso en esta nueva orientación del comercio lo cargó la URSS que en realidad, salvó al país del colapso económico, primero suministrando el petróleo necesario, segundo asimilando el mercado de la azúcar dejado por EE.UU. y tercer proveyendo créditos blandos para la adquisición de alimentos y las armas necesarias para la subsistencia de la revolución.

El peso relativo del comercio con los Países Socialistas y de la URSS, se elevó del 1.4o/o y 0.9o/o respectivamente en 1958 al 21.6o/o y 15.3o/o en el año de 1960.

Estado y Participación de las Masas

Es de destacar que en este período no fue dictada ninguna Ley que prohibiera la presencia de partidos políticos. El Gobierno del país quedó constituido —en cuanto a la Presidencia y los Ministerios— por representantes de los partidos políticos interesados en los cambios revolucionarios. De esta forma representantes de la burguesía asumieron algunos Ministerios y Urrutia Lleó, también representante de la burguesía, fue el Presidente del país, ocupando Fidel Castro el cargo de Primer Ministro.

Con el conjunto de medidas aprobadas en el transcurso de 1959 a 1960, los principales líderes de los partidos burgueses, emigraron a los EE.UU. pasando a la oposición en el exilio. De esta manera quedaban desarticulados los partidos de oposición al interior del país. Los partidos y Movimientos Revolucionarios como el 26-7 (Movimiento 26 de Julio), Movimiento 13 de Marzo y el Partido Socialista Popular, ocupaban solo tres carteras en la dirección del Estado. Sin embargo la oposición de gran parte del bloque ministerial a las medidas revolucionarias, determinó la radicalización en la dirección del Estado en 1960.

Fueron fortalecidos los gremios obreros que mediante la política de intervención, ganaban en organización y experiencia de dirección. No obstante Fidel planteaba: “No es que nosotros fuéramos a intervenir todas las empresas, no señor. Hay algunos empresarios que creen eso. Nosotros si hiciéramos eso cometeríamos un grave error, porque de pronto nos encontraríamos que tendríamos que administrar. . . 50.000 negocios! y necesitaríamos 50.000 interventores, 50.000 personas aptas en administración y eso no se encuentra tan fácilmente” y más adelante añadía “El que quiere cruzar el puente antes de llegar al río, no cruza ni el puente ni el río, y nosotros sabemos cuando hay que cruzar el río y cuando hay que cruzar el puente”.

La participación popular en este período fue lograda en torno a la defensa de la Revolución, las milicias obreras y campesinas eran muestra de ello. El aspecto aglutinador de las masas populares fue el elemento central de la participación popular que era canalizado a partir de las direcciones zonales del M-29-7, del Movimiento 13 de Marzo y del PSP, que movilizaban al pueblo en torno a la defensa de la Revolución, primordialmente en el aspecto militar. No obstante, no es hasta 1960, año en que se crean los Comités de Defensa de la Revolución, cuando se da una forma institucional a la participación de las masas en el proceso revolucionario.●

✓ DIEZ TESIS SOBRE EL NEOLIBERALISMO*

Rafael Urriola*

I

El neoliberalismo, revisión monetarista de la tradición neoclásica del laissez-faire y de la libre concurrencia inten-

**/ Hemos empleado la expresión TESIS sólo con el ánimo de motivar la discusión sobre el tema. En nada nos molestaría que el lector las tomara como meras hipótesis que requieran una demostración más profunda. Por lo demás, es lo que intentaremos hacer en un trabajo en elaboración de mayor alcance.*

Por otra parte, todos los enunciados tienen como base lo sucedido los últimos 10 años en el Cono Sur de América Latina y en particular, en Chile. Sin embargo, lo general de lo expuesto permitirá reflexionar sobre las modalidades del neoliberalismo y, mejor aún, de los neoliberales para imponer total o parcialmente estos criterios en otras latitudes.

**/ Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, U.C.*

ta reconstituirse frente a la crisis de los centros imperialistas. El objetivo que esconde este resurgimiento de teorías que sus propios impugnadores habían abandonado, es encontrar nuevos mercados, desarrollar los existentes y facilitar las ventas e inversiones en el exterior, de tal modo que la baja de la demanda interna (y de la Producción Interna Bruta) en los países desarrollados sea al menos compensada con las potenciales nuevas demandas de los países subdesarrollados. Para estos efectos, en América Latina, habría que romper las trabas institucionales y arancelarias impuestas por el modelo de sustitución de importaciones que primó hasta fines de los años sesenta.

II

El neoliberalismo, expresión coherente con los intereses capitalistas transnacionales frente a la crisis de realización de la tasa de ganancia en los países centrales busca resolver este elemento central de la crisis, ya sea aumentando la tasa de plusvalía, es decir, pagando salarios más baratos o bien, disminuyendo los costos de materias primas y otros bienes que importan los países subdesarrollados, es decir, castigando a éstos a través del continuo deterioro de los términos de intercambio. Esto es procurándose mano de obra más barata, dócil, en cantidad suficiente y adaptada a trabajos rutinarios. Para estos efectos, se experimentó en primer lugar con el sudeste asiático y con Brasil en América Latina.¹ Pero no bastaba con producir a mejores costos sino era necesario procurarse los mercados en las condiciones de la tesis I.

III

El neoliberalismo, modelo general del capital transnacional debía hacer consistente su modelo económico con un sistema político y de dominación para cada región del mundo. No bastaba con liberar los mercados sino que era

1/ *El hecho que se haya experimentado en Brasil para producir bienes que pretendían venderse para toda la región (automotriz, plásticos, etc.) a los costos medios de la mano de obra brasileña, no significa que este país sea estrictamente un modelo neoliberal pero sí un experimento de las transnacionales para trasladarse a países más ventajosos en cuanto a la extracción de ganancias.*

también necesario aplastar las fuerzas opositoras internas de cada región, empezando por las agrupaciones de trabajadores que ponían en peligro la libertad fundamental de los patrones para imponer tasas de salario correspondientes a la máxima ganancia.

IV

El neoliberalismo, enconado enemigo de la participación estatal en la economía, se plantea la liquidación de la propiedad estatal de las unidades económicas para traspasarlas a manos privadas. El objetivo es hacer competitiva toda actividad económica y social. Lo que pueda ser de interés para el ser humano merece un costo y que cada individuo en su escala de preferencias le atribuirá un precio de acuerdo a sus ingresos de los cuales él puede disponer libremente. Así, hospitales, escuelas, cementerios, previsiones pasan a la esfera privada. Los que nada tienen nada pueden exigir.

V

El neoliberalismo, acérrimo defensor de la competencia entre empresas privadas abre fronteras a todos los productores y capitalistas del mundo. Sólo los mejores que ofrecen a precios menores podrán subsistir en el mercado. Cada hombre, cada empresa, cada país debe finalmente someterse al principio de las ventajas comparativas, etapa superior del equilibrio económico a nivel mundial. Así podría imponerse que Haití se especializara en la venta de sangre, Colombia en la de marihuana, etc., etc. Tal fenómeno ha provocado la destrucción de la manufactura en los países en que este experimento se lleva a cabo y además ha dado lugar a la concentración de capitales, en un pequeño puñado de grupos económicos, más colosal que conoce la historia del Cono Sur de Latinoamérica.

VI

El neoliberalismo, monetarista en su aplicación de políticas económicas decidió "sanear" la economía anulando los déficits fiscales y equilibrando la balanza de pagos. Para tales efectos, se jibariza la inversión en obras públicas de infraestructura, sanitarias y educacionales; se traspasa las

garantías sociales de los trabajadores a manos privadas; se despiden miles de trabajadores de los puestos públicos pero no se aumentan los impuestos a las grandes ganancias ni se disminuye (por el contrario) la participación de los militares en el presupuesto nacional. Los gendarmes del modelo siguen aumentando sus ganancias.

El equilibrio de la balanza de pagos se intenta lograr a través de las múltiples ventajas al capital transnacional para trasladarse al país; la suspensión de toda ayuda a la importación de bienes fundamentales (tanto de capital como de primera necesidad); la privatización de los acuerdos que generen deuda externa; las múltiples garantías fiscales a la exportación. Sin embargo, esos capitales transnacionales cobran intereses y obtienen ganancias lo que a un plazo más temprano que largo va a contrapesar esa balanza de pagos efímeramente positiva; las importaciones que se generan son orientadas a bienes y servicios superfluos que no ejercen ningún efecto multiplicador en la economía nacional sino un endeudamiento del país, además de posponer la importación de bienes necesarios para la sobrevivencia de las personas y de la economía nacional; la privatización de la deuda externa que impone criterios de rentabilidad es orientada a la especulación y a fomentar el consumismo individual lo que simplemente provoca un crecimiento anormal de cartera vencida en bancos y financieras; la inminente quiebra de entidades "respetables", la imposibilidad de pagar a los acreedores externos y el consecuente desprestigio en los círculos financieros mundiales del modelo en su conjunto; las garantías fiscales a la exportación se enfrentaron a la crisis mundial y los productos que incluso en el pasado reciente se vendían en mercados internacionales hoy se enfrentan a disminuciones de la demanda y caída de los precios. La exportación termina reduciéndose a las poquísimas riquezas naturales que posea el país. Minerales que se explotan sin ninguna racionalidad; productos agropecuarios que oscilan al ritmo que imponen tanto las condiciones climáticas como los precios internacionales. En fin, todo esto sin la menor misericordia con la ecología

nacional ni las más elementales normas de conservación de especies (fauna, bosques, etc.) que ningún país desarrollado aceptaría en su propio territorio. Sin embargo, el flujo de divisas está lejos de ser lo que esperaban los panegíricos del sistema.

Sin embargo, es paradójico que el FMI insista en imponer las medidas neoliberales pese a la incapacidad de ellas para dar las satisfacciones esperadas al capital multinacional. Esta aparente contradicción es la muestra más elocuente de la incapacidad de un sistema social, el capitalista, para resolver las contradicciones actuales de la crisis. Para evitar la bancarrota, finalmente, el Estado neutro y apolítico en el pensamiento neoliberal, debe recurrir en socorro de bancos, financieras y gerentes para ayudar a solventar las quiebras de este sector, lo que además disminuye las reservas fiscales en divisas, hace peligrar la solvencia fiscal del sistema y en los hechos subvenciona actividades que la historia demostró poco rentables. De hecho, estas subvenciones apenas camufladas que se vivieron en Chile en el primer semestre de 1982 no hacen más que confirmar que el modelo mantiene su pureza en tanto cuanto ello no lesione a los grandes grupos monopólicos que lo sostienen.

VII

El neoliberalismo, arma y alma de los financistas transnacionales basa su política de atracción de capitales en la mantención de altas tasas de interés en comparación a los mercados internacionales. El Estado que antes prestaba a tasas preferenciales a agricultores, industriales y artesanos para fomentar el desarrollo del país cesó estas funciones.

El capital internacional se avalanza en los primeros años sobre el mercado neoliberal. Sin embargo, la mayoría de los préstamos a corto plazo mostraba ya una cierta desconfianza por parte de los propios financistas internacionales en la suerte que correría el modelo. Por otra parte, las altas tasas de interés son aún mayores para los usuarios finales obligando a tasas y masas de ganancia anuales cada

vez más espectaculares para obtener un beneficio mínimo al final del ejercicio. La contracción de la demanda nacional y los problemas de la recesión mundial enfrentan a productores a un mercado en contradicción y finalmente a la imposibilidad de pagar los intereses que impone el mercado.

Sólo unos cuantos grupos económicos logran mantenerse en las expectativas de ganancias que ofrece el sistema. Consumidores, pequeños industriales y agricultores, medianos industriales y agricultores van pasando por juzgados y superintendencias de quiebras para mostrar su insolvencia e incapacidad de responder a los acreedores. Luego, grandes empresas y hasta grupos monopólicos que han usufructuado del esquema se enfrentan a la crisis en cadena que genera la política económica neoliberal.

VIII.

El neoliberalismo, actual modelo político-económico y social de las transnacionales basa su expansión en el desarrollo de una "cultura" consumista. Para estos efectos, se ofrece a precios más reducidos producto de la apertura a las importaciones; se amplía el crédito al consumo a niveles jamás conocidos; se sublima los efectos de la moda; se linealizan los patrones de vida en función del acceso a este consumo. Sin embargo, la vorágine publicitaria y de consumo llega a sus límites naturales. Cifras exorbitantes de desocupación y masas de trabajadores que no ganan ni el mínimo de subsistencia son automáticamente marginadas de este mercado. Las capas medias de la población que, en principio, se suman a la manera "chic" de vivir, pronto constatan que las deudas son superiores a los ingresos. Los privilegiados ya han comprado cuanto necesitaban. En suma, el mercado se agota. Los stocks superan toda barrera normal y las liquidaciones y saldos adornan las vitrinas. El neoliberalismo puede llegar a la inflación cero. En efecto los precios no suben porque no hay consumidores con dinero para comprar. El mito de detener la inflación a veces también detiene la producción y las ventas. La apología del consumo no tiene más sentido y los artículos de Taiwan,

Corea y Hong-Kong no son más que recuerdos de una ilusión derrumbada.

IX

El neoliberalismo, modelo para la actual crisis del sistema capitalista anunció un crecimiento sostenido posterior al reordenamiento de la economía. Jamás ningún gobierno en el Cono Sur tuvo tantas ventajas y privilegios. Jamás se había aplastado la oposición como ellos lo hacen. Jamás se contó con tantas garantías para el funcionamiento del capital. Jamás se había logrado tanta "ayuda" de parte de los capitales y organismos transnacionales. Sin embargo, la crisis actual es la más grande que conoce la historia. Las mayores tasas de cesantía, las menores tasas de inversión, los mayores índices de desnutrición, la mayor crisis financiera, el mayor número de quiebras, los menores índices de producción agropecuaria e industrial. En definitiva, ningún logro social ni económico puede exhibir el modelo vigente. Las readecuaciones son urgentes para sostener el sistema; la devaluación del dólar para limitar las importaciones y hacer competitivos a ciertos productos nacionales hoy inexistentes; la subvención a los bancos para sostener el mercado financiero y la imagen internacional; la disminución de sueldos para mejorar la situación fiscal agravada por las subvenciones a los grupos económicos. Pero, ninguna medida tendrá efecto mientras no se enfrente el problema de la demanda. Lo que se necesita es más gente que compre, por lo tanto, más gente que trabaje, más gente que gane más, más distribución de las gigantescas ganancias de unos pocos. Pero, ésto ya no es el modelo actual, sino el reconocimiento de la bancarrota del modelo.

X.

El neoliberalismo, modelo del imperialismo y de la administración Reagan en conjunto con los grupos económicos monopólicos nacionales no tiene otra alternativa en el corto plazo para América Latina. No tiene ni una política económica de recambio ni la mínima fuerza social para volver a tiempos pasados. Las otras fracciones burgueses temen hacerse cargo de un barco que se hunde y callan fren-

te a la crisis. Lo que sucede es que tampoco tienen alternativa viable a tal situación y vacilan frente a la posibilidad de encontrarse repentinamente encabezando un proceso que se les arranque de las manos.

El pueblo, las organizaciones de trabajadores y los intelectuales honestos, tienen un compromiso y un desafío de gran envergadura. Desde hoy plantear los programas políticos, sociales y económicos que detengan el deterioro del patrimonio y la cultura nacional. Establecer un plan de emergencia priorizando el abastecimiento de las necesidades básicas de la inmensa mayoría de la población, condicionar el desarrollo económico a una cierta autonomía del capital internacional, fomentar el estudio concreto de las situaciones concretas para cada región y cada país, por ramas de la producción en la industria y el agro; establecer planes mínimos de salud y educación para detener el cretinismo producto de la malnutrición. En fin, plantearse una alternativa en todos los planos a un modelo que sólo se sostiene por la fuerza. . . (y se impone por la fuerza. . .)

* **BALANCE DE LA POLITICA
PETROLERA ECUATORIANA
EN EL PERIODO 1970 - 1981**

Telmo Molina T.*

PRIMERA PARTE

I. INTRODUCCION

Dada la gran importancia estratégica que tienen las actividades de extracción, comercialización e industrialización del petróleo en la economía ecuatoriana se ha creído conveniente realizar una "evaluación somera" de la polí-

*/ *Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central.*

tica petrolera nacional en los últimos 12 años, fundamentalmente a través de los resultados obtenidos.

El presente trabajo ha sido realizado con un sentido puramente profesional y académico, siguiendo las normas conceptuales y metodológicas, de uso universal, sugeridas por las Naciones Unidas a través de sus organismos especializados en las técnicas de investigación económica y social.

En su elaboración se ha procurado utilizar un lenguaje sencillo con el fin de hacer llegar al "mayor número de usuarios" una información que "interesa por igual" a todos los ecuatorianos, dada la "gran trascendencia y significación" económica y social de las actividades nacionales de explotación e industrialización del petróleo.

II. METODOLOGIA EMPLEADA

El método más idóneo para evaluar la eficacia de una política económica cualquiera, es analizar los efectos producidos por dicha política a través de los resultados obtenidos.

Dentro de este contexto metodológico, primeramente se investigó las cantidades de petróleo producidas y utilizadas; luego los costos contables de extracción y por fin, las cantidades, precios y rendimientos brutos de las ventas del petróleo en el país, y de las exportaciones del mismo, mediante los tres sistemas empleados: a) ventas directas (para cobrar en divisas) b) ventas para compensaciones (para cobrar en combustibles y lubricantes) y c) ventas para trueque (envíos de crudo nacional a cambio de petróleo reconstruido y mezclas de productos de petróleo extranjero.

Paralelamente, como es obvio, se investigó el valor de la variación anual de existencias de petróleo tanto en el propio oleoducto, como en los tanques de almacenamiento de Lago Agrio, Balao y la Península de Santa Elena.

Para verificar por partida doble (igual valor en la cuenta del que paga como en la cuenta del que recibe) los rendimientos de las exportaciones y de las ventas internas del petróleo, el costo del insumo de petróleo en la producción nacional de derivados, los impuestos y regalías pagados al Estado, las depreciaciones de activos fijos y en general, la "distribución" de la "renta agregada", se utilizó el "método de investigación cruzada" entre los datos contables de las empresas y las propias informaciones estadísticas y contables publicadas por el Sector Público.

SEGUNDA PARTE

A. POLITICA DE EXTRACCION PETROLERA

1.- Legislación sobre hidrocarburos:

La primera ley sobre "Yacimientos de hidrocarburos" se dicta en 1921. De acuerdo con esta ley se adoptó una modalidad especial de producción de petróleo mediante el sistema de "arrendamientos" de los yacimientos hidrocarbúferos nacionales a las compañías extranjeras a base de una participación fija anual del Estado ecuatoriano, denominada regalías.

En 1937 se dicta la ley de "Petróleo", en la cual se sustituye el anterior "sistema de arrendamientos" con el "sistema de concesiones". Mediante esta nueva ley se consagraba un "dominio absoluto" de las compañías extranjeras en el campo de la explotación petrolera.

El "sistema de concesiones" duró hasta junio de 1972, en que mediante decreto Supremo No. 430 se pone en vigencia la Ley de Hidrocarburos dictada en 1971. Esta ley ha sido modificada en forma sucesiva, tratando de adecuarla mejor a los intereses nacionales.

En la misma fecha se crea la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana, CEPE, con una base legal definida que

permite al Estado Ecuatoriano obtener mayores participaciones en los rendimientos netos de la actividad petrolera global.

En junio de 1974 el Estado ecuatoriano decide adquirir el 25o/o de los activos, acciones y derechos del Consorcio Texaco-Gulf y derogar el sistema de contratos de "prestación de servicios" que se había establecido en abril de 1973, para sustituirlo por el sistema de contratos de "obras determinadas" como la construcción de la Refinería de Esmeraldas, la perforación de pozos, la instalación de tanques de almacenamiento, la construcción de poliductos y del terminal marítimo en general, la construcción de casi todos los proyectos planeados por CEPE. En 1976, el Estado ecuatoriano adquiere el 62.5o/o de las acciones del Consorcio Texaco-Gulf y conforma el Consorcio CEPE-Texaco, con el consiguiente retiro de la Compañía extranjera Gulf. A partir de 1976, el Gobierno nacional ha estado siempre pendiente de realizar reformas a las leyes vigentes y establecer nuevas bases de contratación, hasta que se dicte la nueva ley de Hidrocarburos por parte de la Cámara Nacional de Representantes.

2. Reservas Probables

Con respecto a las reservas probables de petróleo en la región oriental, hasta el momento no se ha logrado establecer, en forma seria y confiable, el verdadero monto de las mismas. Mientras los expertos del Consorcio CEPE-Texaco estimaron, al 31 de diciembre de 1976, que las existencias de petróleo en el subsuelo de Oriente alcanzaban a 1.731 millones de barriles, la Dirección General de Hidrocarburos estimaba, en la misma fecha, en 1.559 millones de barriles.

3. Tasas promedio diarias de "extracción" de petróleo de Oriente.

Con excepción del año 1979 en que se rebasó la "tasa

promedia diaria" de 210.000 barriles de extracción de petróleo fijada por el Ministerio de Recursos Naturales, en mayo de 1974 y marzo de 1975, "con el propósito de 'proteger' los 'recursos no renovables' del Ecuador y garantizar un racional y adecuado aprovechamiento de los mismos", en ninguno de los demás años del período estudiado se llegó a cumplir con dicha cuota, ni con lo dispuesto en el Decreto Supremo No. 285 del 14 de abril de 1975 que expresamente dispone lo siguiente:

Art. 1o.- "Las empresas petroleras Texaco-Gulf, están obligadas a producir diariamente los volúmenes de petróleo crudo determinados en las tasas de producción señaladas por el Gobierno Nacional";

y,

Art. 2o.- "Las Compañías del Consorcio CEPE-Texaco-Gulf no podrán bajar el nivel de producción de crudo establecido por el Gobierno Nacional, a menos que la disminución haya sido aceptada o autorizada por el Ministerio de Recursos Naturales y Energéticos".

Bajo estos lineamientos, la producción utilizada de petróleo (producción económica) en el período 1970-1981, alcanzó las siguientes cifras, en miles de barriles:

AÑOS	En Santa Elena	En Oriente	Total Nacional	Promedio diario
1970	1.480.0	—	1.480.0	4.1
1971	1.354.4	—	1.354.4	3.7
1972	1.127.1	27.657.3	28.784.4	78.9
1973	997.0	75.096.3	76.093.3	208.5
1974	937.4	63.819.3	64.756.7	177.4
1975	831.5	57.924.6	58.756.1	161.0
1976	768.1	67.437.3	68.205.4	186.9
1977	688.5	65.902.4	66.590.9	182.4
1978	632.2	72.920.6	73.552.8	201.5
1979	531.7	77.447.5	77.979.2	213.6
1980	542.4	74.129.4	74.671.8	204.6
1981	501.6	76.401.8	76.903.4	210.7

FUENTE: Ministerio de Recursos Naturales.

permite al Estado Ecuatoriana obtener mayores participaciones en los rendimientos netos de la actividad petrolera global.

En junio de 1974 el Estado ecuatoriano decide adquirir el 25o/o de los activos, acciones y derechos del Consorcio Texaco-Gulf y derogar el sistema de contratos de "prestación de servicios" que se había establecido en abril de 1973, para sustituirlo por el sistema de contratos de "obras determinadas" como la construcción de la Refinería de Esmeraldas, la perforación de pozos, la instalación de tanques de almacenamiento, la construcción de poliductos y del terminal marítimo en general, la construcción de casi todos los proyectos planeados por CEPE. En 1976, el Estado ecuatoriano adquiere el 62.50/o de las acciones del Consorcio Texaco-Gulf y conforma el Consorcio CEPE-Texaco, con el consiguiente retiro de la Compañía extranjera Gulf. A partir de 1976, el Gobierno nacional ha estado siempre pendiente de realizar reformas a las leyes vigentes y establecer nuevas bases de contratación, hasta que se dicte la nueva ley de Hidrocarburos por parte de la Cámara Nacional de Representantes.

2. Reservas Probables

Con respecto a las reservas probables de petróleo en la región oriental, hasta el momento no se ha logrado establecer, en forma seria y confiable, el verdadero monto de las mismas. Mientras los expertos del Consorcio CEPE-Texaco estimaron, al 31 de diciembre de 1976, que las existencias de petróleo en el subsuelo de Oriente alcanzaban a 1.731 millones de barriles, la Dirección General de Hidrocarburos estimaba, en la misma fecha, en 1.559 millones de barriles.

3. Tasas promedio diarias de "extracción" de petróleo de Oriente.

Con excepción del año 1979 en que se rebasó la "tasa

promedia diaria" de 210.000 barriles de extracción de petróleo fijada por el Ministerio de Recursos Naturales, en mayo de 1974 y marzo de 1975, "con el propósito de 'proteger' los 'recursos no renovables' del Ecuador y garantizar un racional y adecuado aprovechamiento de los mismos", en ninguno de los demás años del período estudiado se llegó a cumplir con dicha cuota, ni con lo dispuesto en el Decreto Supremo No. 285 del 14 de abril de 1975 que expresamente dispone lo siguiente:

Art. 1o.- "Las empresas petroleras Texaco-Gulf, están obligadas a producir diariamente los volúmenes de petróleo crudo determinados en las tasas de producción señaladas por el Gobierno Nacional";
y,

Art. 2o.- "Las Compañías del Consorcio CEPE-Texaco-Gulf no podrán bajar el nivel de producción de crudo establecido por el Gobierno Nacional, a menos que la disminución haya sido aceptada o autorizada por el Ministerio de Recursos Naturales y Energéticos".

Bajo estos lineamientos, la producción utilizada de petróleo (producción económica) en el período 1970-1981, alcanzó las siguientes cifras, en miles de barriles:

AÑOS	En Santa Elena	En Oriente	Total Nacional	Promedio diario
1970	1.480.0	—	1.480.0	4.1
1971	1.354.4	—	1.354.4	3.7
1972	1.127.1	27.657.3	28.784.4	78.9
1973	997.0	75.096.3	76.093.3	208.5
1974	937.4	63.819.3	64.756.7	177.4
1975	831.5	57.924.6	58.756.1	161.0
1976	768.1	67.437.3	68.205.4	186.9
1977	688.5	65.902.4	66.590.9	182.4
1978	632.2	72.920.6	73.552.8	201.5
1979	531.7	77.447.5	77.979.2	213.6
1980	542.4	74.129.4	74.671.8	204.6
1981	501.6	76.401.8	76.903.4	210.7

FUENTE: Ministerio de Recursos Naturales.

4.- Costos contables de extracción

De acuerdo con las contabilidades de las empresas y las fiscalizaciones realizadas por el Gobierno, los costos unitarios anuales de extracción de cada barril de petróleo de Oriente, alcanzó los siguientes niveles:

AÑOS	Costo Unitario de cada barril, en dólares	Costo Unitario de cada barril, en sucres corrientes	
1972	0,35299	8.82	} Texaco-Gulf hasta Junio de 1974
1973	0,3354	8.39	
1974	0,5946	14.87	
1975	0,6066	15.17	} CEPE-Texaco-Gulf Julio de 1974 hasta 1977
1976	0,6306	15.77	
1977	0,6492	16.23	} Estimado
1978	0,6671	16.68	} CEPE-Texaco
1979	0,8695	21.74	
1980	1,0176	25.44	
1981	1,2907	32.27	

FUENTE: Ministerio de Recursos Naturales.

5.- Usos o Destinos del Petróleo Ecuatoriano

De acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Recursos Naturales y del Banco Central, el petróleo ecuatoriano extraído en la Península de Santa Elena y en el Oriente durante el período estudiado, tuvo el siguiente destino o utilización anual, en miles de barriles, incluyendo los aumentos o disminuciones de existencias:

AÑOS	A.- DEMANDA EXTERNA			B.- DEMANDA INTERNA			C.- AUMENTOS		TOTALES ANUALES
	Exportaciones directas	Exportación para compra de combustibles y lubricantes	Exportaciones para trueque con petróleo reconstruido	Ventas a Refinerías de derivados de petróleo	Autoconsumo de las empresas explotadoras	o disminuciones de existencias			
1970	3.9	-	204.1	1.235.5	44.5	(-)	8.5	1.480.0	
1971	5.7	-	267.1	1.054.3	27.1		0.2	1.354.4	
1972	24.961.6	-	135.6	1.721.1	326.4		1.639.7	28.784.4	
1973	59.129.8	-	12.084.1	4.716.6	461.7	(-)	298.9	76.093.3	
1974	43.881.3	-	16.073.4	3.433.5	428.0	(-)	940.5	64.756.7	
1975	43.064.3	4.674.1	4.788.5	6.135.4	396.8	(-)	303.0	58.756.1	
1976	47.348.7	9.572.0	4.932.8	6.771.7	437.8	(-)	857.6	68.205.4	
1977	37.392.4	13.042.8	-	14.631.1	457.8	(-)	1.066.8	66.590.9	
1978	41.996.1	2.794.1	-	29.741.7	467.2	(-)	1.446.3	73.552.8	
1979	39.984.1	4.858.9	-	31.791.7	514.8		829.7	77.979.2	
1980	34.281.2	6.222.3	-	33.639.5	457.4		71.4	74.671.8	
1981	37.069.9	6.903.4	-	32.097.9	473.0		358.9	76.903.4	

FUENTE: Banco Central y Ministerio de Recursos Naturales.

B.- POLITICA DE COMERCIALIZACION DEL PETRO- LEO ECUATORIANO

1.- COMERCIALIZACION INTERNA:

1.1. Ventas a las Refinerías del País

Con el fin de que los precios de los derivados del petróleo, como gasolina, kérex, diesel, oil, etc. no sufran alzas que puedan generar un mayor ritmo de inflación, el Gobierno Nacional estableció un sistema de precios de ventas de petróleo a las Refinadoras del país, casi constante, con variaciones mínimas que oscilaron entre 35 sucres y 42 sucres el barril. Mediante Decreto 1425 de Diciembre 23 de 1973, el Gobierno fijó el precio interno de venta de cada barril de petróleo de Oriente en 35 sucres. Para el crudo procesado en las Refinerías de la Península de Santa Elena se fijó en 1.70 dólares por barril, incluyendo en aquel precio, el costo de transporte de "cabotaje" entre Balao y La Libertad.

Igual precio se señaló para las entregas a la Refinería de Santa Elena del petróleo reconstituido importado, como consta en todos los decretos y acuerdos emitidos al respecto, según lista que se anexa en la parte final.

1.2. Rendimientos brutos de las ventas de petróleo a las refinerías del país.

Como es obvio, los precios establecidos por el Gobierno para las ventas de petróleo crudo a las refinerías del país, determinó que los rendimientos brutos obtenidos o "valor de las ventas" alcancen magnitudes poco significativas para el sector público como se puede apreciar mejor, en el siguiente cuadro. Al comparar estos rendimientos de las "ventas internas" con los que producen las "exportaciones directas" de petróleo, "generó la creencia errada" de que en el país se había establecido un "sistema de subsidios" a la producción de derivados del petróleo. Sin embar-

go, como se demuestra en forma "documentada", en otra parte de este estudio, el Gobierno "no entrega ni entregó" subsidios a estas producciones.

TOTAL NACIONAL			
AÑOS	Miles de barriles vendidos	Precio promedio nacional	Millones de sucres cobrados
1970	1.235.5	35.00	43.3
1971	1.054.3	35.00	36.9
1972	1.721.1	36.50	62.8
1973	4.716.6	36.50	172.2
1974	3.433.5	36.61	125.7
1975	6.135.4	36.79	225.7
1976	6.771.4	36.68	248.4
1977	14.631.1	36.50	534.0
1978	29.741.7	37.60	1.118.2
1979	31.791.7	38.58	1.226.6
1980	33.639.5	41.96	1.411.4
1981	32.097.9	41.34	1.326.8

FUENTE: Dirección Nacional de Hidrocarburos del Ministerio de Recursos Naturales y Energéticos.

1.3. Precios, cantidades y rendimientos brutos del petróleo autoconsumido por las empresas explotadoras.

Para la liquidación del petróleo utilizado por las propias empresas explotadoras, el Gobierno Nacional fijó desde Agosto de 1972 una escala de precios anuales equivalente a los costos contables de extracción.

En base a las liquidaciones fiscalizadas anualmente, las cantidades de petróleo autoconsumido por las propias empresas explotadoras, tanto de Santa Elena como de Oriente y los "rendimientos brutos obtenidos" en este tipo de ventas del crudo nacional, alcanzaron las siguientes magnitudes:

--

<i>AÑOS</i>	<i>Miles de barriles autoconsumidos</i>	<i>Millones de sucres cobrados a las Cías. Explotadoras</i>	<i>Precio promedio oficial de liquidaciones</i>
1970	44.5	0.4	8.80
1971	27.1	0.2	8.80
1972	326.4	2.9	8.82
1973	461.7	3.9	8.39
1974	428.0	6.4	14.87
1975	396.8	6.0	15.17
1976	437.8	6.9	15.77
1977	457.8	7.3	16.23
1978	467.2	7.8	16.68
1979	514.8	11.2	21.74
1980	457.4	11.6	25.44
1981	473.0	15.3	32.27

FUENTE: Elaboraciones con cifras oficiales del Ministerio de Recursos Naturales.

2. COMERCIALIZACION EXTERNA

La política ecuatoriana de comercialización de petróleo nacional en el mercado externo, en los años 1972, 1973 y primer semestre de 1974 aparece muy confusa y poco definida. La falta de "experiencia nacional" en este campo, evidentemente determinó que tanto la "búsqueda" de mercados para el crudo ecuatoriano como las "condiciones" de su colocación en el exterior estuvieran "íntegramente" en manos de las compañías extranjeras Texaco y Gulf. Precisamente, en este período es cuando no se llega a establecer una delimitación clara y precisa entre las exportaciones por el sistema de "trueque" y las exportaciones por el sistema de "compensación", ni de las condiciones y términos de las ventas de petróleo por estos procedimientos. *Diríase con razón, que en aquel período, la "política petrolera ecuatoriana" fue oscura e imprecisa, aún en la elaboración de los permisos de exportación y las polizas de embarque.*

Se aclara el panorama de la política de comercialización del petróleo ecuatoriano a partir del 6 de junio de

1974 en que CEPE se integra al consorcio petrolero con el 25o/o de participación y más aún, desde enero de 1977 en que esta empresa estatal adquiere el 62.5o/o de las acciones del consorcio Texaco-Gulf para integrar el consorcio CEPE-Texaco.

2.1. Exportaciones Directas

El sistema de exportación directa consiste en la venta de petróleo al resto del mundo a cambio de divisas, es decir, sin ninguna otra condición. Bajo este sistema, se exportaron en el período 1970-1981, las cantidades de petróleo ecuatoriano que se indican a continuación, conjuntamente con los precios unitarios promedios de venta y los rendimientos brutos obtenidos, tanto en dólares como en sucres, en "esta clase de transacciones":

AÑOS	Miles de barriles exportados	Precios promedios unitarios en dólares por barril	Precios promedios unitarios en sucres por barril	Rendimientos Brutos	
				En miles de dólares	En miles de sucres corrientes
1970	3.9	2.38	45.66*	9.3	0.2
1971	5.7	2.11	52.75	12.0	0.3
1972	24.961.6	2.53	63.27	63.177.6	1.579.4
1973	59.129.8	3.88	97.09	229.648.7	5.741.2
1974	43.881.3	14.03	350.63	615.438.9	15.386.0
1975	43.064.3	12.02	302.98	521.894.0	13.047.4
1976	47.348.7	11.77	294.20	557.195.7	13.929.9
1977	37.392.4	12.95	323.64	484.066.2	12.101.7
1978	41.996.1	12.46	311.55	523.357.1	13.083.9
1979	39.984.1	22.99	574.86	919.356.5	22.983.9
1980	34.281.2	34.92	873.06	1.197.179.2	29.929.5
1981	37.069.9	34.36	859.11	1.283.884.4	31.847.1

*/ Devaluación del sucre en agosto de 1970, de 18 a 25 por dólar.

FUENTE: Estadísticas del Banco Central.

2.2. Exportación para Trueque

La exportación por el sistema de trueque consistió en

el envío de petróleo crudo ecuatoriano al exterior a cambio de petróleo reconstituido extranjero o de mezclas de productos de petróleo para "procesar" en las refinerías de la Península de Santa Elena. Este sistema de comercialización del petróleo ecuatoriano se realizó bajo las siguientes características:

De 1970 a 1972, dado el grado "API" del petróleo extraído en la Península de Santa Elena y de sus cualidades medicinales, a "cambio" de cada barril de petróleo ecuatoriano se "recibía" en promedio, 1.645 barriles de crudo extranjero; es decir, en condiciones sumamente ventajosas para la economía nacional. Contrariamente a estas condiciones de trueque del petróleo de la Península de Santa Elena, el trueque del petróleo de Oriente se realizó mediante la siguiente relación: por cada barril de petróleo ecuatoriano enviado se recibió, en promedio, 0.697 barriles de petróleo reconstituido, más un recargo de 0.50 US\$ por barril, en los contratos celebrados desde mediados de 1974 en que CEPE intervino directamente en las negociaciones.

Entre las causas que determinaron este tipo de intercambio, se encuentran las limitadas capacidades tecnológicas de las plantas procesadoras de la Península de Santa Elena que no podían procesar, en forma pura, el petróleo de Oriente. Esta política de comercialización del petróleo ecuatoriano mediante el sistema de "trueque" con crudo reconstituido o con mezclas de productos de petróleo extranjero se terminó a fines de 1976, cuando entró a funcionar la Refinería de Esmeraldas y cuando las Refinerías de la Península de Santa Elena habían realizado sus reade-cuaciones tecnológicas.

Las características del trueque, los precios reales de las transacciones y los rendimientos brutos obtenidos mediante este sistema de comercialización, se pueden observar mejor a continuación:

AÑOS	TRUEQUE EN CANTIDAD			Relación de trueque a/b	Precios promedios unitarios		Rendimientos brutos del trueque en millones de sucres		
	Miles de barriles de petróleo ecuatoriano enviado (a)	Miles de barriles de petróleo extranjero recibido (b)			De venta a Refinería del crudo recibido	Del crudo ecuatoriano enviado	Por ventas de reconstruido importado	Por recargos recibidos en dólares	TOTAL
	1970	204.6	294.8		0,694	37.00	53.27	10.9	—
1971	267.1	464.2	0,575	37.00	64.40	17.2	—	17.2	
1972	135.6	240.0	0,565	42.47	75.22	10.2	—	10.2	
1973	12.084.1	8.396.5	1,439	42.47	29.51	356.6	—	356.6	
1974	16.073.4	10.686.9	1,504	42.50	34.84	454.2	105.8	560.0	
1975	4.788.5	3.445.3	1,390	42.50	43.08	146.4	59.9	206.3	
1976	4.932.8	3.885.6	1,270	42.50	45.98	165.1	61.7	226.8	

FUENTE: Estadísticas del Banco Central, (pólizas de exportación y facturas comerciales de embarque y recepción).

2.3. Exportaciones para Compensación

La exportación de petróleo por el sistema de compensación consiste en la venta valorada al exterior del crudo ecuatoriano para pagar la importación de combustibles, lubricantes, y demás derivados; inclusive, de mezclas de productos de petróleo, que el país no produce en suficientes cantidades ni calidades.

La exportación de crudo ecuatoriano mediante este sistema de comercialización comienza propiamente, en forma clara y definida, a partir de 1975, bajo el control de CEPE.

Las cantidades exportadas, los precios y las ventas y los rendimientos brutos obtenidos alcanzaron las siguientes cifras:

AÑOS	Miles de barriles exportados	Precios unitarios promedios		Valor Fob en miles de dólares	Valor Fob en millones de sucres
		En dólares	En sucres		
1975	4.674.1	11.14	278.60	52.087.1	1.302.2
1976	9.572.0	11.77	294.37	112.708.9	2.817.7
1977	13.042.8	12.82	320.54	167.228.8	4.180.7
1978	2.794.1	12.41	310.19	34.669.6	866.7
1979	4.858.9	27.16	679.02	131.970.1	3.299.3
1980	6.222.3	36.11	902.62	224.648.8	5.616.4
1981	6.903.4	35.18	879.41	242.835.5	6.070.9

FUENTE: Estadísticas del Banco Central, (Pólizas de exportación y facturas comerciales de embarque).

2.4. Rendimientos brutos totales de la extracción y comercialización de petróleo ecuatoriano

A la suma de los ingresos totales producidos por las diversas clases de ventas del petróleo ecuatoriano, incluyendo la valoración de los aumentos y disminuciones anuales del crudo en los tanques de almacenamiento de Oriente, Esmeraldas y Península de Santa Elena y en las tuberías del propio oleoducto, se denomina "rendimientos brutos" o producción bruta de la actividad petrolera nacional. Al

respecto cabe aclarar que "ésta, es la única forma conocida para determinar el valor de cualquier producción anual que se vende".

Los rendimientos brutos de la actividad petrolera ecuatoriana en el período 1970-1981 alcanzaron los siguientes niveles, en millones de sucres de cada año:

ANOS	Por exportaciones directas	Por exportaciones para compensación	Por exportaciones para trueque	Por ventas a Refinadoras del país	Por liquidación del autoconsumo	Valoración de las variaciones de existencias	Rendimientos brutos anuales
1970	0.2	—	10.9	43.3	0.4	0.0	54.8
1971	0.3	—	17.2	36.9	0.2	0.0	54.6
1972	1.579.4	—	10.2	62.8	2.9	23.5	1.678.8
1973	5.741.2	—	356.6	172.2	3.9	(-) 5.4	6.268.5
1974	15.386.0	—	560.0	125.7	6.4	21.5	16.099.6
1975	13.047.4	1.302.2	206.3	225.7	6.0	(-) 7.3	14.780.3
1976	13.929.9	2.817.7	226.8	248.4	6.9	(-) 22.1	17.207.6
1977	12.101.7	4.180.7	—	534.0	7.3	30.1	16.853.8
1978	13.083.9	866.7	—	1.118.2	7.8	(-) 44.2	15.032.4
1979	22.983.9	3.299.2	—	1.226.6	11.2	29.0	27.549.9
1980	29.929.5	5.616.4	—	1.411.4	11.6	2.9	36.971.8
1981	31.847.1	6.070.9	—	1.326.8	15.3	18.3	39.278.4

FUENTE: Elaboraciones con estadísticas del Banco Central del Ecuador y de la Dirección General de Hidrocarburos

Cifras en millones de sucres corrientes:

AÑOS	A.- PARTICIPACION FISCAL				B.- PARTICIPACION DE Empresas Petroleras			TOTAL de Ingresos Distribuidos (a - b)
	Por impuestos sobre las exportaciones	Por impuestos sobre renta y regalías		TOTAL	CEPE	Empresas Extranjeras y Consorcio CEPE-Texaco		
		Para Fondo del Tesoro Nacional	Para partícipes del Sector Público			TOTAL	TOTAL	
1972	146.5	358.7	4.2	539.2	—	477.0	477.0	1.016.2
1973	737.0	1.778.1	590.2	3.105.3	—	2.092.9	2.092.9	5.198.2
1974	1.102.6	5.417.4	4.482.9	11.002.9	95.8	4.527.4	4.623.2	15.626.1
1975	702.5	5.013.6	3.156.7	9.822.9	713.0	798.8	1.511.8	11.334.7
1976	55.7	7.742.8	2.291.5	10.090.0	609.4	1.710.5	2.319.9	12.409.4
1977	—	10.448.0	166.1	10.614.1	638.4	1.569.8	2.208.2	12.322.3
1978	—	1.384.6	650.9	11.045.5	1.660.5	617.5	2.308.0	13.353.4
1979	—	3.433.5	14.964.2	18.447.7	2.880.5	670.9	3.350.4	21.998.1
1980	—	2.479.9	21.318.1	23.798.0	4.214.0	586.6	4.800.6	28.598.6
1981	—	1.006.5	17.017.9	21.024.4	5.333.5	1.312.6	6.676.4	27.700.8

FUENTE: Contabilidades del Sector Público.

De las cifras consignadas en forma resumida, en el cuadro precedente, se deduce que la política de distribución de los ingresos producidos, principalmente, por las exportaciones directas de petróleo, fue "CAMBIANTE". El gobierno no logró alcanzar una línea de conducta definida, ni

siquiera en la tributación. Al principio se cobró impuestos tanto sobre las exportaciones de petróleo como sobre la "renta petrolera"; luego se eliminó los impuestos indirectos. Unas veces se cobró las regalías en especie y en dinero, otras solamente, en dinero, etc.

2.6. Rendimientos Macroeconómicos Netos de la Explotación Petrolera.

Desde el punto de vista de la "economía global" de un país, se denomina "*rendimientos netos*" de los productores de bienes y servicios, a la "*suma de rentas efectivamente pagadas*" durante el proceso productivo, en la forma de salarios, alquileres de la tierra, intereses del capital ajeno, regalías, impuestos sobre la renta, dividendos, utilidades no distribuidas, donaciones, reservas para depreciaciones de los activos fijos, impuestos sobre la producción y las ventas, *deducidos* los subsidios o subvenciones efectivamente recibidas de las "*Administraciones Públicas*".

Esta suma de rentas pagadas por los productores de bienes y servicios constituye su "contribución" o aporte a la "Economía Nacional", y se denomina "*renta agregada*" o "*valor agregado*".

En el presente caso, la renta agregada por las actividades nacionales de extracción y comercialización de petróleo, durante el período 1970-1980, alcanzó las siguientes cifras, en millones de sucres corrientes (sucres de cada año):

<p>De las cifras correspondientes en forma resumida en el capítulo precedente, se deduce que la política de explotación de los recursos petroleros, por las exportaciones directas de petróleo, fue "FAVORABLE". El mismo no logró alcanzar una "renta agregada" suficiente.</p>
--

AÑOS	Salarios	Regalías	Utilidades y transferencias	Impuesto a la Renta 720/o	Reservas para Depreciaciones	Impuestos sobre las exportaciones	Menos subsidios del Gobierno	Totales Anuales
1970	13	—	21	—	2	—	—	36
1971	17	—	17	—	2	—	—	36
1972	63	136	653	182	144	146	—	1.384
1973	106	848	2.387	1.452	207	737	—	5.737
1974	128	2.995	4.201	6.727	260	1.103	—	15.506
1975	235	2.827	3.840	6.182	289	703	—	14.076
1976	322	2.278	5.825	7.628	325	56	—	16.434
1977	388	3.448	4.722	7.046	377	—	—	15.981
1978	409	3.102	2.273	7.852	416	—	—	14.052
1979	508	—	7.085	18.299	471	—	—	26.363
1980	617	77	10.742	23.709	544	—	—	35.689
1981	696	1.293	13.950	20.915	631	—	—	37.485

FUENTE: Contabilidades de las Empresas y del Sector Público.

C. POLITICA DE INDUSTRIALIZACION DEL PETROLEO

1. Volúmenes de petróleo y de mezclas de petróleo procesado en el país

Con el fin de abastecer la demanda interna de derivados de petróleo se realizó la ampliación de las refinerías de la Península de Santa Elena y la construcción de la refinería de Esmeraldas.

Hasta abril de 1974, la refinación de petróleo en Santa Elena se mantuvo bajo el control exclusivo de las compañías extranjeras Anglo y Gulf. La capacidad diaria de refinación de petróleo era la siguiente: 23.500 barriles por día, las plantas de la Anglo; 6.500 barriles diarios la planta de la Gulf y 1.000 barriles diarios las plantas de la Texaco en el Oriente; es decir, la capacidad nacional de refinación de petróleo alcanzaba a solamente 31.000 barriles por día.

Desde 1972 a 1977, dadas las condiciones técnicas de las refinerías de la Península de Santa Elena se han procesado en estas plantas una verdadera mezcla de petróleos: tando de los extraídos en Oriente y la Costa como los crudos reconstituidos y mezclas de productos de petróleo importados.

Con la ampliación de la refinería de Santa Elena y la incorporación de la refinería de Esmeraldas en 1977, se suspendió las importaciones de petróleo reconstituido y de mezclas de productos del crudo, para utilizar, en adelante solamente crudo nacional, como se puede observar en el siguiente cuadro:

<i>Cifras en miles de barriles:</i>					
<i>AÑOS</i>	<i>Petróleo:</i>			<i>Mezclas de productos de petróleo</i>	<i>TOTAL Procesado en el país</i>
	<i>Nacional</i>	<i>Reconstituido importado en trueque</i>	<i>Reconstituido y boliviano importado directamente</i>		
1970	1.235.5	294.8	—	—	1.530.3
1971	1.054.3	464.2	—	—	1.518.5
1972	1.721.1	240.0	8.289.6	—	10.250.7
1973	4.716.6	8.396.5	—	—	13.113.1
1974	3.433.5	10.686.9	—	—	14.120.4
1975	6.135.4	3.445.3	1.077.5	3.242.5	13.900.7
1976	6.771.7	3.885.6	972.0	4.166.6	15.795.9
1977	14.631.1	—	—	5.223.9	19.855.0
1978	29.741.7	—	—	—	29.741.7
1979	31.791.7	—	—	—	31.791.7
1980	33.639.5	—	—	—	33.639.5
1981	32.097.9	—	—	—	32.097.9

FUENTE: Estadísticas del Banco Central, del Ministerio de Recursos Naturales y de CEPE.

2. Precios promedios unitarios del barril del crudo y de las mezclas de productos de petróleo, utilizados en las refinerías de Santa Elena y Esmeraldas.

De acuerdo con informaciones oficiales de la Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Recursos Naturales, los precios unitarios promedios de adquisición del petróleo nacional, del crudo reconstituido y de las mezclas de productos de petróleo importados, fueron los siguientes:

AÑOS	<i>Del Petróleo Producido en el país</i>	<i>Del Crudo Reconstituido importado en trueque con nacional</i>	<i>Del Crudo Reconstituido importado di- rectamente .</i>	<i>De las mezclas De productos de petróleo importados</i>
1970	35.00	37.00	—	—
1971	35.00	37.00	—	—
1972	36.50	37.00	37.00	—
1973	36.50	37.00	—	—
1974	36.61	42.50	—	—
1975	36.79	42.50	340.23	316.19
1976	36.68	42.50	340.56	316.19
1977	36.50	—	—	421.29
1978	37.60	—	—	—
1979	38.58	—	—	—
1980	41.96	—	—	—
1981	41.34	—	—	—

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Recursos Naturales.

3. Valor anual de los insumos de petróleo nacional, del crudo y de las mezclas importadas.

Según las cifras oficiales de precios y cantidades del petróleo nacional y extranjero y de las mezclas de productos de crudo importado que las empresas refinadoras de derivados de petróleo "insumieron anualmente", los gastos anuales de las mismas, en "estos rubros", fueron los siguientes:

Millones de sucres corrientes

AÑOS	Gasto en compras de petróleo nacional	Gasto en compras de petróleo reconstituido importado por trueque	Gasto en petróleo reconstituido importado directamente	Gasto en compras de mezclas de productos de petróleo	TOTAL
1970	43.3	10.9	—	—	54.2
1971	36.9	17.2	—	—	54.1
1972	62.8	10.2	306.7	—	379.7
1973	172.2	356.6	—	—	528.8
1974	125.7	454.2	—	—	579.9
1975	225.7	146.4	366.6	1.025.2	1.763.9
1976	248.4	165.1	331.0	1.320.4	2.064.9
1977	534.0	—	—	2.200.7	2.734.7
1978	1.118.2	—	—	—	1.118.2
1979	1.226.6	—	—	—	1.226.6
1980	1.411.4	—	—	—	1.411.4
1981	1.326.8	—	—	—	1.326.8

FUENTE: Estadísticas de CEPE y del Ministerio de Recursos Naturales.

4. Clases y cantidades de combustibles y lubricantes producidos en el país

Las estadísticas de producción interna de derivados de petróleo informan que las cantidades y variedades de combustibles y lubricantes industrializadas anualmente en el país alcanzaron las siguientes cifras, en miles de galones americanos:

5. Rendimientos brutos de la fabricación nacional de derivados de petróleo

Los rendimientos brutos o ingresos totales producidos por las ventas de derivados industrializados, en el país, a precios de productor, es decir, a nivel de fábrica (sin incluir los márgenes de transporte y comercialización) alcanzaron los siguientes valores, en millones de sucres de cada año:

RENDIMIENTOS BRUTOS DE LA PRODUCCION DE DERIVADOS A PRECIOS PRODUCTOR (nivel de planta)
Período 1970 - 1981 (Cifras en millones de sacos comentarios)

AÑOS	G A S O L I N A			KEREX	TURBO FUEL	DIESEL	FUEL OIL	GAS Licuado	Mineral Turpentine	Solvente	Rubber Solvente	Spray Oil	Asfaltos	Lubricante	Gasolina Natural	RENDIMIENTOS BRUTOS TOTALES
	De 63 octanos	De 80 octanos	De 92 octanos													
1970	208.5	281.0	-	40.5	82.7	183.4	208.5	1.9	1.4	0.9	0.9	30.1	-	-	-	1,039.8
1971	214.4	340.0	-	31.4	71.5	200.0	270.3	2.3	2.7	0.1	1.8	18.5	-	-	-	2,153.0
1972	197.5	375.1	-	33.6	109.8	230.3	268.6	6.9	2.5	-	1.4	22.6	-	-	-	1,248.3
1973	198.9	454.8	-	32.2	124.5	270.8	282.8	6.9	2.9	-	2.8	24.0	-	-	-	1,400.6
1974	194.9	577.6	-	17.8	421.0	95.6	293.2	8.7	3.2	-	1.2	13.8	-	-	-	1,657.0
1975	212.3	697.5	-	116.0	63.1	314.0	320.4	7.3	2.7	-	2.4	16.0	-	-	-	1,753.7
1976	188.9	788.6	-	154.4	63.2	287.3	337.8	5.5	3.1	-	3.7	18.6	-	-	-	1,851.1
1977	128.4	863.2	-	192.0	72.7	320.0	890.7	31.4	4.6	0.1	5.0	14.7	120.2	-	-	2,643.0
1978	104.2	1,076.4	-	219.0	133.2	449.7	2,737.1	101.2	7.6	-	5.4	9.1	240.0	-	-	5,082.90
1979	108.0	1,213.8	-	200.6	156.2	505.2	4,184.7	112.2	5.5	2.1	6.0	10.6	278.7	-	-	6,783.6
1980	90.9	1,249.2	105.9	182.7	148.6	558.2	5,429.8	116.2	6.9	4.0	7.3	11.3	180.0	1,443.5	-	9,534.5
1981	194.3	3,645.7	318.4	449.8	851.4	1,943.4	6,494.8	167.9	20.1	5.6	23.3	26.3	176.7	1,500.5	-	15,838.2

FUENTE: Ministerio de Recursos Naturales.

PRODUCCION NACIONAL DE DERIVADOS DE PETROLEO EN MILES DE GALONES
Período 1970 - 1981

AÑOS	G A S O L I N A			KEREX	TURBO FUEL	DIESEL	Fuel Oil y Residuos	L.P.G. Gas Licuado	Mineral Turpentine	Solvente No. 1	Rubber Solvents	Spray Oil	Asfaltos	Gasolina natural	Lubricante	TOTAL GENERAL
	De 63 octanos	De 80 octanos	De 92 octanos													
1970	57,753.1	72,421.4	-	21,093.4	25,698.1	77,851.2	97,864.8	565.4	170.9	105.6	111.6	8,918.4	-	-	-	362,083.9
1971	59,390.1	87,637.8	-	16,334.4	22,216.4	84,382.3	126,880.8	707.3	334.6	15.2	225.3	5,489.8	-	-	-	403,614.0
1972	54,708.9	96,682.5	-	17,511.9	34,099.8	97,176.1	126,100.7	2,117.1	309.9	-	169.1	6,691.7	-	-	-	435,567.7
1973	55,086.0	117,213.0	-	16,779.5	38,565.1	114,253.5	132,763.0	2,099.7	352.4	-	337.8	7,122.6	-	-	-	484,658.6
1974	53,983.1	148,857.5	-	24,921.8	130,746.9	40,339.2	137,669.4	2,653.9	395.9	-	145.1	4,093.0	-	-	-	543,805.8
1975	58,797.4	179,780.0	-	60,438.4	19,582.9	132,493.5	150,444.2	2,216.3	335.9	-	292.2	5,344.7	-	-	-	609,725.5
1976	52,333.4	203,256.9	-	80,412.5	19,610.0	121,204.5	158,577.4	1,683.7	378.6	14.8	458.9	5,528.3	-	-	-	643,444.2
1977	35,569.1	222,479.6	-	100,012.8	22,569.4	135,001.5	277,293.5	9,572.6	569.6	-	610.1	4,370.1	8,736.3	-	-	816,799.4
1978	28,854.0	277,432.8	-	114,082.6	41,372.5	189,752.4	546,759.9	30,867.0	931.0	-	656.5	2,691.2	17,440.7	-	-	1,250,840.6
1979	29,919.6	312,830.8	-	104,477.8	48,497.9	213,185.4	573,448.9	34,211.5	670.7	262.4	735.8	3,147.4	20,252.3	-	-	1,341,640.3
1980	25,191.8	321,952.6	6,119.9	95,152.9	46,138.4	235,533.1	622,146.1	35,924.1	842.5	488.3	889.9	3,347.4	13,083.4	12,130.7	-	1,418,941.1
1981	22,688.5	287,060.7	17,948.4	92,170.0	46,953.2	211,917.6	613,794.9	30,779.1	860.7	237.8	1,003.7	2,641.1	12,838.8	1,229.3	-	1,354,733.6

FUENTE: Ministerio de Recursos Naturales.

Rendimientos macroeconómicos netos generados por la industria nacional de derivados de petróleo.

La generación de renta para la "economía del país" por la actividad industrial de refinación de derivados de petróleo estuvo directamente relacionada con las medidas tomadas por los gobiernos de entonces. Así por ejemplo, cuando en los años de 1975 y 1976, el gobierno decidió importar crudo boliviano por valores de 357 y 331 millones de sucres y vender a las refinerías de la Península de Santa Elena, en 46 y 42 millones de sucres, respectivamente se produjo una pérdida neta de 311 y 289 millones de sucres para CEPE.

Así mismo, la decisión de CEPE de importar mezclas de productos de petróleo por valores de 1.025, 1.320 y 2.201 millones de sucres para vender a las mismas refinerías de la Península de Santa Elena en 208, 267 y 222 millones de sucres, respectivamente, ocasionó pérdidas netas para la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana por 877, 1.053, y 1.979 millones de sucres en los años de 1975, 1976 y 1977, en su orden.

Como consecuencia de estas medidas se política petrolera tomadas por el gobierno de entonces, se produjo el caso curioso e inexplicable de que mientras CEPE y a través de ella, todo el país, perdía en forma neta, 1.128 millones de sucres en 1975; 1.342 millones de sucres en 1976 y 1.979 millones de sucres en 1977, las compañías refinadoras extranjeras que laboran en la Península de Santa Elena, ganaban en forma neta: 245 millones de sucres, en 1975; 127 millones de sucres en 1976 y 626 millones de sucres en 1977.

En el cuadro correspondiente a la "renta agregada" por la actividad productora de combustibles y lubricantes, que se inserta a continuación, se puede apreciar mejor, los efectos de la incongruente política petrolera llevada a cabo en el país, especialmente en los años de 1975, 1976 y 1977.

Cifras en millones de sucres corrientes

AÑOS	1. Sueldos y Salarios	2.- Excedente de explotación			Total Neto	Depre- ciaciones de los ac- tivos fi- jos	Impues- tos in- directos pagados al Go- bierno	(-) Sub- sidios	Total Renta Agregada
		Ganancias netas de las Cías. Extran- jeras	Pérdidas netas de CEPE en la im- portación de crudo y mezclas						
1970	53	—	—	615	8	262	—	938	
1971	60	—	—	571	9	404	—	1.044	
1972	61	—	—	308	10	421	—	800	
1973	79	—	—	159	11	428	—	677	
1974	95	—	—	334	14	516	—	959	
1975	103	245	-1.128	-883	16	608	—	-156	
1976	124	127	-1.342	-1.315	68	644	—	-379	
1977	175	626	-1.979	-1.353	195	653	—	-330	
1978	184	—	—	2.309	215	891	—	3.599	
1979	261	—	—	3.969	243	656	—	5.129	
1980	353	—	—	5.070	280	1.871	—	5.574	
1981	406	—	—	12.507	325	688	—	13.921	

FUENTE: Contabilidades de las empresas y del Gobierno.

III. PARTE FINAL

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. LA FALACIA DE LOS "SUBSIDIOS" A LOS DERIVADOS DEL PETROLEO

Con frecuencia se viene sosteniendo que el Estado ecuatoriano subvenciona a las producciones nacionales de combustibles y lubricantes y que deben ser eliminados estos subsidios del "gasto" público.

Esta afirmación surge, por un "deconocimiento" del alcance y significado económico del término "subsidio o subvenciones". Para verificar si el Estado ecuatoriano entregó o no subsidios a las empresas productoras de derivados de petróleo, primeramente se hace necesario conocer el alcance conceptual de "subsidios" dado por las propias "Ciencias Económicas" y por los Manuales de Contabilidad Social y del Sector Público de las Naciones Unidas, que definen así:

“Subvenciones o subsidios, son todas las donaciones por cuenta corriente” efectuadas por las “Administraciones Públicas” a los “Productores Privados” y a las “Empresas Públicas” para compensar las pérdidas de explotación, cuando estas pérdidas se deben claramente a las medidas del Gobierno para “antener” los precios por debajo de los costos de producción.

Del análisis y de las cifras registradas tanto en las contabilidades de las empresas refinadoras de “derivados”, incluyendo CEPE, (posibles receptoras de subsidios) como en las contabilidades gubernamentales (que por principio, son las que entregan subsidios), se desprende que no se operó en el país este tipo de transferencia para ayuda.

Sin embargo de que al computar la “renta agregada” por la actividad productora nacional de combustibles y lubricantes ya se evidenció, en forma clara, la inexistencia de subsidios entregados por el Gobierno central a las empresas refinadoras de petróleo durante el período 1970-1981, a continuación se presenta la serie oficial de las únicas ayudas fiscales efectivamente transferidas en calidad de subvenciones:

<i>Cifras en millones de sucres</i>			
<i>AÑOS</i>	<i>Subsidios a los productores de harina de trigo</i>	<i>Subsidio a los productores de leche y otros bienes y servicios</i>	<i>Total de subsidios entregados por el Gobierno</i>
1970	115	—	115
1971	135	62	197
1972	143	71	214
1973	374	193	567
1974	513	922	1.435
1975	564	377	941
1976	792	262	1.054
1977	985	140	1.125
1978	1.040	36	1.076
1979	1.120	450	1.570
1980	1.411	480	1.891
1981	1.500 (e)	500 (e)	2.000 (e)

(e) Estimado.

FUENTE: Contabilidad del Gobierno Nacional

FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DE LOS SUBSIDIOS

*Los subsidios, desde el punto de vista de la producción económica, representa corrientes de ayuda efectivamente entregadas por el gobierno a los productores privados y públicos para abaratar los costos de producción de las mercancías, a fin de que los precios de venta de las mismas no sufran elevación; por lo mismo, los subsidios ejercen en la economía el efecto contrario de los "impuestos indirectos" que siendo corrientes de dinero que los productores pagan obligatoriamente al gobierno para poder producir, aumentan los costos de su producción. Por estos hechos de constituir "corrientes de renta efectivamente entregadas" es que en las contabilidades respectivas, los "subsidios" aparecen como un *gasto corriente* de transferencia del gobierno y como un *ingreso corriente* de los productores, en forma inversa a la contabilización de los impuestos indirectos que se registran como un *gasto corriente* de los productores y como un *ingreso corriente* del gobierno.*

Lo anteriormente expresado da origen al concepto económico de "impuestos indirectos netos", es decir, la suma de impuestos indirectos pagados por los productores al gobierno, deducidos los subsidios recibidos de éste.

Por otra parte, al comparar las corrientes de "rentas percibidas" con las "rentas gastadas" no existen los conceptos de "subsidios imputados" y "subsidios implícitos" de la misma manera que tampoco existen los "impuestos indirectos imputados" ni los "impuestos indirectos implícitos".

No se puede considerar como "subsidios" a lo que "supuestamente" el gobierno dejó de cobrar a los productores, así como tampoco se puede considerar "impuestos" a lo que "supuestamente" los productores dejaron de pagar al gobierno.

Al respecto, cabe establecer las siguientes diferencias:

- 1.- *Todo lo que el Estado deja de cobrar, por razones de "política económica", se denomina "Sacrificio Fiscal".*
- 2.- *Todo lo que los contribuyentes dejan de pagar al Estado, ocultando sus verdaderas producciones y rentas, se denominan "Evasión Tributaria".*

2. INCONSISTENCIA DE LA POLITICA GUBERNAMENTAL DE PRECIOS

De las cifras detalladas en los cuadros del presente trabajo se desprenden los siguientes hechos:

2.1 Que en el período 1972-1980 en que el país disfrutó de una alta tasa de producción de petróleo, se mantuvo un *precio mínimo*, casi "constante" para el consumo interno, sin tomar en cuenta que *el petróleo es un "recurso natural" no renovable ni reproducible por ninguna actividad ni técnica productiva* y que por lo mismo debe ser "utilizado" en forma racional y económica.

2.2 Que estos precios casi "constantes" señalados por el gobierno para liquidar las ventas de petróleo crudo a las refinerías del país, constituyen "*precios políticos*" porque no se establecieron a base de un estudio serio que tome en cuenta por lo menos, los "costos unitarios de extracción", como se puede apreciar a continuación:

AÑOS	<i>Indice de los precios de venta de crudo a Refinerías</i>	<i>Indice de costos de Extracción</i>
1970	100.00	100.00
1971	100.00	100.00
1972	100.00	100.00
1973	100.00	95.00
1974	104.97	169.98
1975	105.20	172.39
1976	104.63	179.20
1977	104.29	189.85
1978	107.43	218.30
1979	110.23	242.50
1980	119.89	289.09
1981	118.11	370.11

2.3 Que según los “*costos unitarios de extracción*” de petróleo, y sin tomar en cuenta los costos de transporte por oleoducto y de cabotaje, la “*escala mínima anual*” de precios unitarios de venta del crudo a las refinerías del país, para no incurrir en pérdidas de “*recursos económicos*”, debió ser la siguiente:

AÑOS	<i>Precio Unitario del barril de crudo en sucres de cada año</i>
1970	35.00
1971	35.00
1972	35.08
1973	35.00
1974	59.49
1975	60.34
1976	62.72
1977	66.45
1978	76.30
1979	88.35
1980	101.18
1981	129.54
1982	150.40

2.4 Que la gasolina producida en el país, tomando en cuenta, únicamente, los precios anuales de los bienes y servicios insumidos en su fabricación, debió tener en el período, la siguientes *escala básica* de precios a nivel de planta refinadora:

AÑOS	<i>VALOR UNITARIO ANUAL DEL VALOR DE GASOLINA</i>	
	<i>De la gasolina regular de 63 octanos</i>	<i>de la gasolina extra de 80 octanos</i>
1970	3.61	3.88
1971	4.04	4.34
1972	4.43	4.76
1973	5.08	5.45
1974	6.38	6.85
1975	7.09	7.61
1976	7.96	8.54
1977	9.23	9.90
1978	10.18	10.92
1979	11.52	12.35
1980	13.31	14.27
1981	15.44	16.55
1982	18.22	19.53

2.5 En general, los precios de venta de todos los derivados del crudo nacional para consumo interno, debieron “subir” anualmente, por lo menos en forma paralela a la subida de precios de los bienes y servicios que se han insumido en su fabricación y que acusaron la siguiente escala:

AÑOS	<i>Indice de Precios</i>	<i>Aumento porcentual de precios</i>
1970	100.00	—
1971	111.81	11.81
1972	122.72	9.76
1973	140.64	14.60
1974	176.72	25.65
1975	196.41	11.14
1976	220.46	12.25
1977	255.70	15.98
1978	282.11	10.33
1979	319.19	13.14
1980	368.89	15.57
1981	427.91	15.99

3. RECOMENDACIONES GENERALES

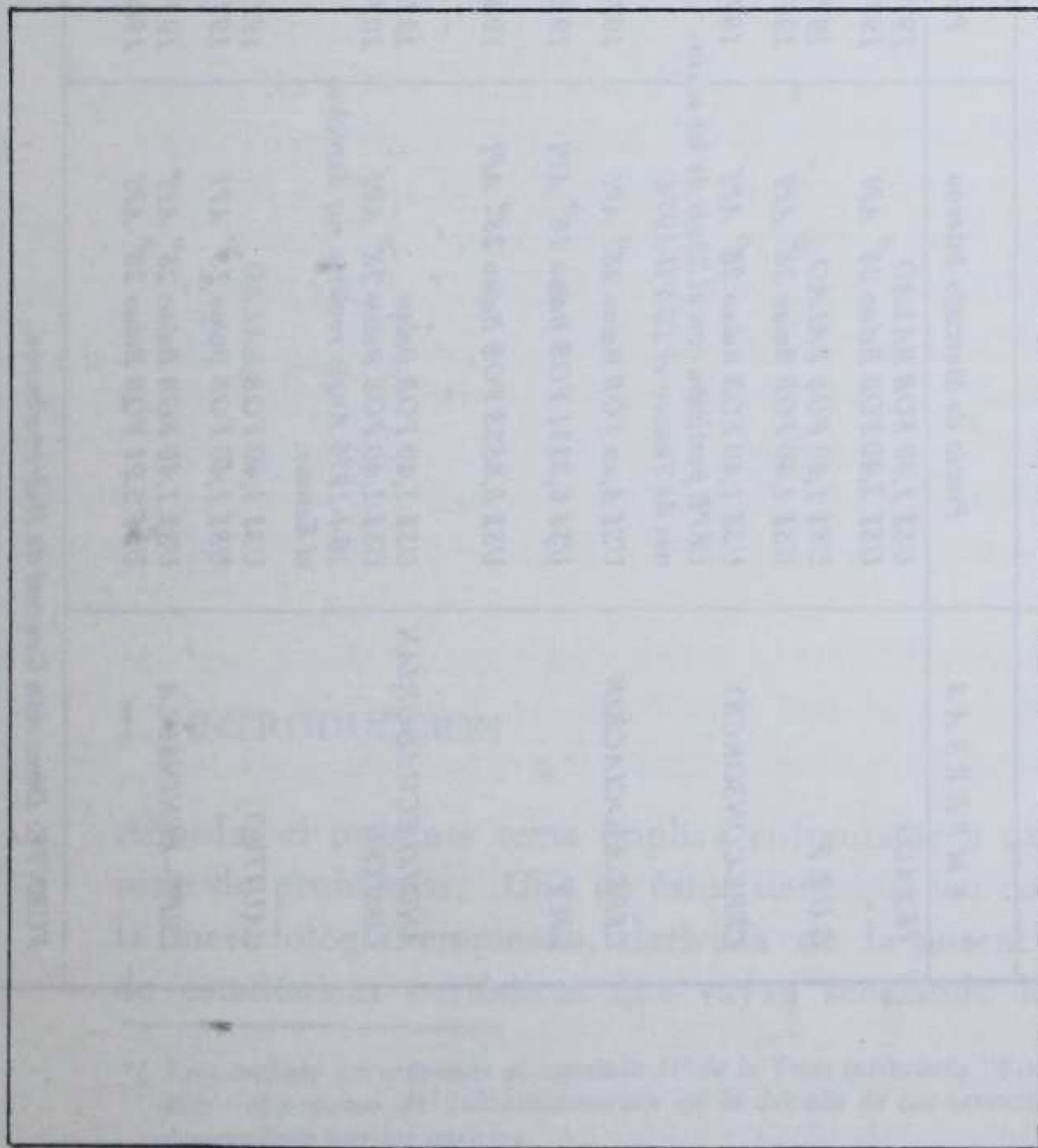
Como corolario de lo anterior y considerando que el petróleo es un “recurso natural” no renovable ni reproducible por ninguna técnica conocida, sería aconsejable que se utilice con sentido “eminente económico y social” para defender racionalmente los intereses presentes y futuros de la colectividad ecuatoriana, y que se adopte las siguientes medidas:

1. Que los precios de los combustibles y lubricantes producidos en el país deben subir anualmente a una tasa equivalente a por lo menos, la variación de los precios de los bienes y servicios utilizados en su fabricación.

2. Que dicha elevación de precios debe basarse exclusivamente en el “aumento de los costos internos de producción” de los derivados y de ninguna manera en “comparaciones” internacionales ni en los “precios” de “oportunidad”, porque es evidente que los combustibles y lubrican-

tes no solamente satisfacen las necesidades finales de los individuos sino que constituyen materias primas de casi todas las actividades productoras de bienes y servicios, es decir, son elementos de costos de producción y por lo mismo, la elevación de sus precios puede generar mayor inflación.

3. Que la política de fijación de precios de los combustibles debe ser equitativa y justa, de tal manera que no genere injusticias sociales como las que se hubiesen producido al mantenerse el aumento del 180o/o a la gasolina de consumo popular y apenas, el 90o/o a la gasolina de 92 octanos, que es de consumo de las clases de altos ingresos.



ANEXO No. 1

VARIACION DE PRECIOS PARA EL MERCADO INTERNO
PERIODO: 1972-1981

EMPRESAS	Precio de Mercado Interno	Período	Disposiciones Legales	FECHA
TEXACO	US\$ 1,40 FOB BALAO US\$ 1,40 FOB Balao 28° API	1972-1973 1974-1981	DECRETO No. 88 DECRETO No. 1425	30-I-1973 24-XII-1973
GULF	US\$ 1,40 FOB BALAO US\$ 1,40 FOB Balao 28° API	1972-1973 1974-1976	DECRETO No. 88 DECRETO No. 1425	30-I-1973 24-XII-1973
CEPE-CONSORCIO	US\$ 1,40 FOB Balao 28° API CEPE participa con el 25% de las acciones de Texaco el 16-VII-1974	1974-1981	DECRETO No. 1425	24-XII-1973
CEPE-ASOCIACION	US\$ 8,00 FOB Balao 28° API	1978-1981		
CITY	US\$ 6,2331 FOB Balao 28° API US\$ 8,8538 FOB Balao 28° API	1978-1979 1980-1981	Acdo. Interministerial No. 14366-A Acdo. Ministerial No. 372	12-VI-1970 4-VII-1980
ANGLO ECUADORIAN LIMITED	US\$ 1,40 FOB Balao US\$ 1,40 FOB Balao 28° API 16-I-1976 Anglo revierte sus derechos al Estado.	1972-1973 1974-1976	DECRETO No. 88 DECRETO No. 1425	30-I-1973 24-XII-1973
CAUTIVO	US\$ 1,40 FOB BALAO US\$ 1,40 FOB Balao 28° API	1972-1973 1974-1976	DECRETO No. 88 DECRETO No. 1425	30-I-1973 24-XII-1973
CEPE-PENINSULA	US\$ 1,40 FOB Balao 28° API US\$ 5,91 FOB Balao 28° API	1976-1979 1980-1981	DECRETO No. 1425 Acuerdo Ministerial No. 265	24-XII-1973 4-IV-1981

FUENTE: Dirección General de Hidrocarburos.

EL DESARROLLO CAPITALISTA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ECUATORIANA (1965 - 1968) Y LA EXPLOTACION DE LA FUERZA DE TRABAJO

Marco Tafur - Gabriel Castro*

1. INTRODUCCION

Abordar el presente tema implica enfrentarse a una serie de problemas. Uno de éstos tiene que ver con la metodología empleada, derivada de la ausencia de estadísticas periódicas que vayan señalando las

*/ Este trabajo corresponde al capítulo IV de la Tesis intitulada "Ecuador: el proceso de industrialización en la década de los setenta", desarrollada por los autores.

respectivas variaciones de la mano de obra ocupada en la industria, así como de sus formas y grados de explotación a que es sometida. Nos ha tocado enfrentarnos a la información disponible burguesa que, con toda su deformación matemática—estadística, hemos intentado acercarnos a la realidad.

Calcular matemáticamente lo que nos proponemos —tasa de plusvalía, tasa de ganancia, composición orgánica del capital— es sumamente fácil, sin embargo, llegar a tocar el meollo de la explotación de la clase obrera es sumamente difícil; pues, la burguesía vela la succión del trabajo social declarado e informando datos que no corresponden a la verdad.

Pero pese a todas las limitaciones señaladas, en este capítulo demostramos las formas en que se manifiesta la explotación de la fuerza de trabajo en la industria manufacturera, paralelamente al desarrollo del capitalismo en el país. En base a la información proporcionada por los organismos oficiales, entidades privadas, como de investigación directa, observamos altas tasas de ganancia, un proceso concentrador—centralizador de la producción y capital, y la lenta pauperización de la clase obrera, en el período 1965—78.

Coadyuvando a lo anterior se tiene la acción y/o del Estado, que a la final demuestra el carácter de clase (burguesa por supuesto) al que representa.

Concluyendo, sin intentar agotar la temática teórica del tema propuesto, queremos contribuir con este análisis específico —poco tratado—, al conocimiento científico de la situación de la población económicamente activa manufacturera ecuatoriana, capaz de que sirva de base a organismos gremiales, sindicales,

en la consecución de estrategias de acción político-económica, en su lucha tenaz contra los detentadores del capital. Visto así, el objetivo de la investigación estará plenamente justificado.

II. COMPORTAMIENTO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Se estima hasta el año 1979 se crearon 100.989 puestos de trabajo en la industria fabril, que con relación a 1966 existió un incremento absoluto de 63.977 plazas; es decir, apenas se incrementaron 4.921 empleos anuales entre estos 13 años.

Cuadro No. 1

*PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA FABRIL
1966-1979*

<i>Industrias</i>	<i>1966</i>	<i>o/o</i>	<i>1970</i>	<i>o/o</i>	<i>1978</i>	<i>o/o</i>	<i>1979*</i>	<i>o/o</i>
<i>Bienes Tradicionales</i>	28.207	76.2	35.423	73.5	63.927	67.2	65.887	65.3
<i>Bienes Intermedios</i>	6.598	17.8	9.021	18.7	17.349	18.2	19.309	19.1
<i>Metalmecánica</i>	2.207	6.0	3.751	7.8	13.833	14.6	15.793	15.6
TOTAL	37.012	100.0	48.195	100.0	95.109	100.0	100.989	100.0

FUENTE: INEC.

*/ Estimado.

En lo que a la industria manufacturera se refiere, esta absorbió un promedio de 12.556 trabajadores anuales en la década pasada; en tanto que la industria neta-mente fabril sólo fue capaz de generar 5.866 puestos anuales en promedio, cuando las necesidades de empleo anual se estimaron en los 100.000 empleos de trabajo. De ahí que, se puede afirmar que la política gubernamental de los años 70 ha estado dirigida a fortificar el desempleo abierto y disfrazado, muestra de lo cual son las grandes masas de subocupados que se

desempeñan improductivamente en las grandes ciudades. Corroborando lo anterior se tiene que, la tasa de desocupación en promedio de la década fue de más del 50/o y la de subocupación supera el 300/o.

De otra parte, entre 1970 y 1980, las 598 empresas que se acogieron a la Ley de Fomento Industrial dieron ocupación a 32.486 trabajadores. El mayor porcentaje de ocupación se alineó en las industrias tradicionales de alimentos, bebidas con el 250/o; siguiéndole en importancia productos metálicos y maquinaria con el 160/o; químicos, petróleo, carbón y caucho el 120/o; textiles, vestuarios, calzado, cuero el 130/o.

Cuadro No. 2

POBLACION OCUPADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
—en miles—

AÑOS	PEA	Población Ocupada	Ocupación Fabril	Artesanía	Manufactura	Partc. Ind. Manf. (o/o)
1950	1.062	1.022	23	212	235	22
1965	1.603	1.543	42	178	220	14
1970	2.085	2.002	48	202	250	12
1975	2.342	2.256	75	219	294	13
1979*	2.643	2.556	101	262	363	14

FUENTE: JUNAPLA—CONADE

*/ Estimado.

Es necesario hacer incapié que el crecimiento de la población económicamente activa manufacturera, se debe en gran medida a la absorción de mano de obra por parte de la actividad artesanal, misma que en la década pasada incorporó más de 60 mil trabajadores. Sin embargo, la artesanía presenta una disminución relativa en favor de su correspondiente actividad fa-

bril, al cambiar su estructura porcentual del 90o/o al 72o/o, entre 1950 y 1979, datos relacionados al total de mano de obra ocupada en la industria manufacturera.

Asimismo, resulta útil nuestro análisis, relacionar el empleo con el valor agregado. Pudiéndose notar un considerable crecimiento del valor agregado y una irracional captación de mano de obra empleada en la manufactura. En efecto, la productividad por hombre ocupado en el año 1965 fue de 43.236 sucres corrientes, en tanto que a 1978, se multiplica por siete al ser 310.210 sucres corrientes la productividad. Comportamiento, este último, que tiene su explicación en la creación de circuitos internos de acumulación en ramas de petróleo, químicos, metales básicos y maquinaria eléctrica donde se valoriza mayormente el capital, reduciéndose simultáneamente el peso relativo de la industria "tradicionales".

Los "requerimientos de mano de obra" (número de empleos/valor agregado), es otro indicador que viene a corroborar la baja absorción de empleo en el sector industrial. Así, pues, comparando la información oficial disponible entre los años 1965 y 1978 se nota un descenso de los "requerimientos de mano de obra" en dicha actividad, al presentar el siguiente comportamiento: en 1965 se requerían de dos empleos por cada 10.000 sucres de valor agregado; en cambio, para 1978 la relación disminuye a un puesto de trabajo. Indicador que por otra parte presenta una tasa negativa entre los dos años citados: -50o/o.

En suma, el número de trabajadores ocupados no crece en la misma relación que el capital, sino más bien en proporción decreciente, en comparación con el

progreso industrial. Por ejemplo: la creación de un puesto de trabajo en el estrato fabril demanda una inversión de capital fijo de 500 mil a 750 mil sucres. Apreciable requerimiento de capital que demuestra en gran parte el que la industria "nacional" cada vez se modernice, como respuesta a las exigencias del capital internacional; pero esta misma tendencia hace que cada vez absorba menos trabajadores, incrementándose los índices de desempleo y subempleo.

Cuadro No. 3

NIVELES DE OCUPACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA URBANA
1968-1975-1979

AÑOS	Población Activa	Población Desocupada	Adecuadamente		Tasa de Desocupación	Tasa de Subocupación
			Empleada	Subempleada		
1968	622.671	34.205	404.666	183.800	5.5	29.5
1975	938.319	49.401	663.918	225.000	5.3	24.0
1979*	1'043.335	52.167	772.082	219.105	5.0	21.0

*/ *Estimaciones del Ministerio de Trabajo.*

FUENTE: Estimaciones de Subempleo en el Area Urbana del Ecuador. CAD.

Históricamente la estructura ocupacional de la población adecuadamente empleada ha ido variando y concentrando en favor del polo urbano-industrial, tal como las estadísticas oficiales lo han estimado. En 1968, el 65o/o de la población adecuadamente empleada se localizó en el área urbana; en 1979, lo hizo en el 74o/o. Y que al decir del propio Banco Central del Ecuador, “. . . El aumento proviene principalmente de la emigración campesina. (Y aclara que) Las causas de esta emigración estarían dadas por el cada vez más creciente uso de bienes de capital en el agro que libera cantidades de fuerza de trabajo activa y, principalmente, por las rentabilidades mayores y los menores riesgos que se observan en otras actividades económicas ubicadas en las ciudades”¹. Es decir, la penetración de las relaciones de producción capitalistas en el campo van ha permitir un incremento del ejército industrial de reserva, que al no ser absorbido en cantidades significativas por la actividad fabril, especialmente, dan paso a una ampliación, tanto en términos absolutos como relativos, de la población desocupada y subempleada (por ingresos, por calificación, por horas); y, cuya fuerza de trabajo se diluye en actividades tales como cargadores, vendedores ambulantes, obreros de la construcción, que poseen escasa productividad e ingresos sumamente bajos.

III. USO DE TECNOLOGIA Y EFECTOS EN EL NIVEL DE EMPLEO: CAMBIOS TECNOLOGICOS

Con el desarrollo capitalista ecuatoriano se va ha permitir observar ciertas variaciones tecnológicas en la actividad industrial, a partir de los últimos años del 60 y principios de la década pasada, explicitadas en el incremento respetable del capital constante (activos fijos – materia prima – combustible). Y además, del

1/ *Memoria del Banco Central del Ecuador, 1979, p. 24.*

énfasis que los gobiernos de turno han puesto en las modalidades de transferencia tecnológica a nuestro país, como ser: "... la inversión extranjera directa, el suministro de instalaciones industriales y/o importación directa de maquinaria y equipo, la contratación de personal especializado y la inmigración calificada"²; formas que, de una manera u otra, impulsarán aún más el desarrollo de la contradicción principal del capitalismo, capital-trabajo, con toda la secuela de efectos económicos-sociales.

Así, pues, de 1965 a 1978 el capital constante invertido en la industria manufacturera se multiplicó en 11 veces y medio (1.1930/o); y la "*densidad del capital*", entendida como la relación entre el capital invertido por hombre ocupado, tuvo una variación de: 67.138 sucres a 380.791 sucres de promedio anual, en los años 1965 y 1978, respectivamente,

Otro de los indicadores que expresan el desarrollo del capitalismo en el país, su proceso de acumulación y sus cambios tecnológicos, es la *composición orgánica del capital* (COC), cuya relación, con arreglo al valor se da entre capital constante (C), condición de la producción de plusvalía, y el capital variable (V) fuente de plusvalía; es decir, "es la proporción entre el valor de los medios de producción y el valor de la fuerza de trabajo" (C/V).

El crecimiento de la relación C/V, por otra parte, coadyuva a comprender el desarrollo técnico de la producción. Con las cifras oficiales disponibles, e intentando cuantificar lo expresado anteriormente, se tiene el siguiente comportamiento: de 1965 a 1978 el creci-

2/ CENDES: "*Planteamientos sobre transferencia de tecnología y las actividades científico-tecnológicas en el Ecuador*". Quito-Ecuador, 1978, p. 7.

miento promedio anual de la composición orgánica del capital fue del 90/o, siendo su relación de 8:1 para el primer año y de 10:1, para el segundo. La participación del capital constante en el total del capital invertido varió del 840/o al 920/o, entre los dos años anteriormente citados. Apreciemos la estructura de la COC según tipos de industrias.

<i>Cuadro No. 4</i>		
<i>COMPOSICION ORGANICA DEL CAPITAL, SEGUN GRUPOS DE INDUSTRIAS (porcientos)</i>		
<i>INDUSTRIAS</i> ¹	<i>1965</i>	<i>1978</i>
<i>Tradicional</i>	<i>8.34</i>	<i>10.38</i>
<i>Intermedia</i>	<i>9.18</i>	<i>11.65</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>4.41</i>	<i>8.47</i>
<i>TOTAL</i>	<i>8.49</i>	<i>10.40</i>
<i>1/ Ver Anexo No. 2</i>		
<i>FUENTE: INEC y ex-JUNAPLA.</i>		

El crecimiento de la COC elige el desarrollo preferentemente de las ramas que fabrican medios de producción, dado que el capital constante aumenta más rápidamente que el capital variable en aquellas actividades. En efecto, en la industria manufacturera ecuatoriana, si bien la metalmecánica ocupa el tercer lugar, según su comportamiento estático en los dos años; en cambio, es la más representativa desde el punto de vista dinámico, ya que crece en el 1920/o, siguiéndole en importancia las industrias intermedias, con un crecimiento del 1270/o, y las tradicionales, con el 1240/o.

Asimismo, en el curso del crecimiento del capital se modifica la *composición técnica del capital*, entendida como la "relación entre la masa de los medios de producción y el número de obreros ocupados" (c/t).

Esta proporción señala el nivel alcanzado por la producción en su desarrollo técnico; muestra el nivel técnico del trabajo.

Es inherente al capitalismo la enconada lucha entre los capitalistas; el afán de los mismos por maximizar sus ganancias esta condicionado por el avance de la estructura técnica del trabajo, coadyuvando a reducir el tiempo del trabajo necesario y elevando el trabajo adicional, con lo cual se incrementa el grado de explotación de los trabajadores.

Este aumento de la composición técnica implica, al mismo tiempo, un aumento de la composición expresada en el valor, pues, guarda una relación recíproca entre las dos. Es así como, el ritmo de crecimiento del capital y la masa salarial varían en función de la composición técnica del capital; es decir, los "requerimientos de la mano de obra" están en función directa de la composición técnica. Por ejemplo, "... si el capital aumenta con relación al número de empleados, los requerimientos de mano de obra tenderán a ser menores. La razón de ello: el aumento de la productividad, la generación de mayores posibilidades acumulativas de capital. Significa, pues, que al aumentar la composición técnica del capital, la demanda de la fuerza de trabajo será de una cuantía menor a la acumulación"³.

Simplificando, la composición técnica del capital expresa la relación entre trabajo pasado y trabajo vivo. Cuyo nivel y/o variación técnica se lo puede juzgar utilizando el siguiente índice: energía por obrero. Este índice unidad-masa mantiene una tendencia cre-

3/ *Revista Economía Política No. 13; IIES, de la Universidad Autónoma de Honduras; 1976; Tegucigalpa DC; p. 94.*

ciente entre los años 1965 y 1978, para el caso de la industria manufacturera ecuatoriana, ya que pasó de 16.47 a 202.10 miles de kilowatt/hora por obrero ocupado, observando un incremento de 1.2270/o, lo que representa se haya multiplicado por más de 12 veces.

Apreciemos en el siguiente cuadro el descenso que sufre el índice "requerimientos de empleo" (T/P), cuando se incrementa la inversión realizada por empresas protegidas por incentivos fiscales.

<i>Cuadro No. 5</i>				
<i>INVERSION Y REQUERIMIENTOS DEL EMPLEO EN EMPRESAS PROTEGIDAS POR LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL AÑOS: 1966-80 (millones de sucres)</i>				
<i>Estratos</i>	<i>Número empresas</i>	<i>Total ocupados</i>	<i>V. A.</i>	<i>T/P</i>
<i>Menos de 300</i>	<i>87</i>	<i>3.454</i>	<i>233.679</i>	<i>0.015</i>
<i>300 a 500</i>	<i>155</i>	<i>6.688</i>	<i>382.267</i>	<i>0.017</i>
<i>500 a 1.000</i>	<i>104</i>	<i>6.940</i>	<i>641.968</i>	<i>0.011</i>
<i>1.000 a 1.500</i>	<i>142</i>	<i>7.816</i>	<i>1'429.832</i>	<i>0.006</i>
<i>1.500 a 2.500</i>	<i>193</i>	<i>10.679</i>	<i>2'380.432</i>	<i>0.004</i>
<i>más de 2.500</i>	<i>135</i>	<i>7.506</i>	<i>2.577.892</i>	<i>0.003</i>
<i>TOTAL</i>	<i>816</i>	<i>43.083</i>	<i>7'645.470</i>	<i>0.006</i>
<i>FUENTE: Banco Central del Ecuador.</i>				

Centrando la atención en la columna "requerimientos de empleo", se ve como este índice (T/P) disminuye al mismo tiempo que los estratos de inversión suben.

En cambio, el número de ocupados y el valor agregado (VA) van incrementándose a medida que se amplían los rangos de inversión. Es decir, "... El indicador T/P, lo que nos está diciendo es que, en términos relativos, al aumentar la inversión disminuye la participación del número obreros empleados en el valor producido"⁴. Concomitantemente, se presenta una

4/ *Idem*, p. 95.

agudización del grado de concentración de la producción, de las ventas, utilidades, mercado, por un lado, y por otro, un aumento de los niveles de subempleo; pues, el proceso de industrialización que se gesta en el país utiliza más capital constante que del variable*.

Las cifras expuestas en el cuadro, a 1978, son por demás demostrativas. Las empresas llamadas pequeñas y artesanías (las que ocupan menos de 20 trabajadores) que representan el 59.07o/o de los establecimientos encuestados por INEC, apenas crean el 5.26o/o de la producción industrial total; en tanto, los establecimientos llamados grandes (los que emplean más de 100 trabajadores) agrupan el 10o/o del total y producen el 66.55o/o del producto industrial global. Indicadores que de alguna manera demuestran el grado de concentración de la producción industrial.

Fenómeno concentrador que nace fruto de la competencia entre capitalistas. En el marco de las relaciones de producción existentes en el país, las pequeñas empresas como artesanías se ven abocadas a desaparecer y/o anexarse a la mediana y gran industria, poseedora, principalmente esta última, de tecnologías modernas que requieren mano de obra con cierta calificación*. Al

*/ *En efecto, según la Superintendencia de Compañías, "... mientras en 1974 el número de trabajadores por empresa fue de 62, en 1978 éste se redujo a 60 trabajadores. Este comportamiento puede atribuirse a una paulatina sustitución de la mano de obra por capital. Fuente: Informe de Labores, agosto 1980.*

*/ *La Superintendencia de Compañías establece la siguiente información laboral: "En 1974, el número medio de empleados por empresas es 19, mientras en 1978 éste alcanza a 21 personas. El número medio de obreros, a diferencia del de los empleados, muestra una deterioro al pasar de 43 en 1974 a 39 en 1978. . . . En el nivel técnico, se produce un aumento de 2 a 3 técnicos por empresa, lo que significa una mayor exigencia técnica de los procesos de producción". Y además señala el crecimiento del personal administrativo, al pasar de 14 en 1974 a 16 en 1978. Superintendencia de Compañías: "Informe de Labores, agosto 1979-80, p. 44.*

respecto, la información que proporciona el MICEI confirma lo expresado: "... a junio de 1979, el total de empresas liquidadas había ascendido a 360, de este conjunto 344 correspondían a pequeñas industrias liquidadas sin Acuerdo Ministerial y 16 con Acuerdo". Más adelante reconoce que entre las causas para la liquidación se tiene, "... la utilización de maquinaria anticuada que genera bajos niveles de productividad ... y el surgimiento de competidores más eficientes en la gran industria..."⁵.

A lo anterior, hay que añadir la política de empleo adoptada por el Estado, mismo que no permite que los excedentes de acumulación se dirijan a nuevas actividades productivas y así generar nuevas fuentes de trabajo. Por ejemplo, la Ley de Fomento Industrial exonera de impuestos a la importación de "sofisticada" maquinaria, equipos, materia prima, etc., aduciendo que es importante incentivar la producción nacional para que vaya a competir con productos similares extranjeros; igualmente se tiene los certificados de Abono Tributario (CAT), el Fondo de Promoción a las Exportaciones (FOPEX), Lista de Inversiones Dirigidas (LID), etc., mecanismos e instrumentos que funcionan a costa del sacrificio social ya que, en última instancia los que financian dichos beneficios son los trabajadores ecuatorianos vía succión de la plusvalía social, acumulada en el presupuesto estatal.

Por consiguiente, el modelo "sustitutivo de importaciones" como el de "exportaciones" impulsado en la década pasada, ha permitido la variación de la composición orgánica del capital, pues, es inherente al capi-

5/ King V. Luis: "El Desarrollo de la Pequeña Industria en el Ecuador". Seminario, Quito-Ecuador, 3.6 junio de 1980; pp. 7, 8. Documento No. 4d.

talismo la absorción cada vez menor de fuerza de trabajo y la utilización reducida del excedente de acumulación en la formación de capital, que redundase en la creación de fuentes de trabajo, en el país. Más bien, el mayor volumen del excedente se ha dirigido a fomentar el capital-financiero, a la ampliación de la construcción, a negociar con los predios urbanos, al negocio de bienes raíces, inmuebles, etc., por un lado; y por otra parte, a satisfacer sus "deseos suntuarios", todo en desmedro de la formación de nuevas empresas que signifique diversificación de productos y creación de nuevos puestos de trabajo.

IV. FUERZA DE TRABAJO Y PLUSVALIA

Como resultado del desarrollo de las fuerzas productivas, de la división social del trabajo, de la propiedad privada, entre otros, surge la explotación del hombre por el hombre. La explotación del trabajo es inherente a todos los modos de producción antagónicos de clase, cuya estructura económica se asienta en la propiedad privada de los medios e instrumentos de producción. Entonces se tiene que, el desarrollo del capitalismo implica explotación del obrero, mediante la apropiación del trabajo no retribuido, o como Marx llamó *plusvalía*.

Esta forma histórica de explotación a los trabajadores por parte de los capitalistas, es lo que se intenta estudiar en este pequeño trabajo. Específicamente, se analiza la plusvalía originada en el sector industrial, actividad en la cual se ha centrado el desarrollo capitalista ecuatoriano, sin querer con eso desconocer la penetración del capital en el agro como en otras actividades.

Sin más preámbulo, veamos el funcionamiento y características de aquel fenómeno triturador de la fuerza de trabajo.

Tanto la masa de ganancia como de plusvalía, producidas en la industria manufacturera, presentan un crecimiento notable entre los años 1965 y 1978; justificando con ello la inversión realizada por los capitalistas tanto en capital constante como en variable.

Cuadro No. 6

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1978
(miles de sucres)

Tamaño de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	o/o	Producción	o/o
Menos de 19	1.276	59.07	3'342.309	5.26
De 20 a 99	668	30.93	17'903.977	28.19
De 100 y más	216	10.00	42'263.053	66.55
TOTAL	2160	100.00	63'509.339	100.00

FUENTE: INEC.

Cuadro No. 7

INDUSTRIA MANUFACTURERA: TASA DE GANANCIA¹

INDUSTRIA	1965	1971	1978 ²
Tradicional	0.15	0.23	0.22
Intermedias	0.21	0.25	0.25
Metalmecánica	0.14	0.30	0.29
TOTAL	0.16	0.24	0.23

INDICES DE CRECIMIENTO			
Tradicional	100.00	153	147
Intermedia	100.00	119	119
Metalmecánica	100.00	214	207
TOTAL	100.00	150	144

1/ Entendida como la proporción entre la plusvalía y todo el capital adelantado, expresado en tanto por ciento, realizadas en un año (Véase Anexo No. 1).

2/ Excluido las refinerías de petróleo.

FUENTE: II Censo Industrial, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, 1978.

Del cuadro anterior se desprende que, la tasa de ganancia media se incrementa en un 440/o, entre 1965 y 1978; ya que, la proporción del nuevo valor creado al interior de la inversión productiva pasa de 160/o al 230/o, siendo la actividad metalmecánica la que crea la mayor tasa media de ganancia: 1070/o; siguiéndole en importancia las industrias tradicionales, con el 470/o, y la intermedia el 190/o.

Entre los factores que influyen directamente para que la cuota de ganancia presente aquel comportamiento, se tiene entre otros, los siguiente:

1. El nivel de la cuota de plusvalía

Mientras más elevada es la cuota de plusvalía, asimismo, la cuota de ganancia es mayor. En efecto, la tasa de plusvalía en la industria manufacturera presentó una tasa de crecimiento del 470/o, de 1965 a 1978 (ver cuadro No. 11). Cuyo análisis lo haremos más adelante.

2. El nivel de la composición orgánica del capital

La composición orgánica del capital, que al mismo tiempo refleja el nivel técnico del capital. Cuanto más elevada es la COC, como también de la técnica, tanto menor es la cuota de ganancia. Al respecto, veamos que es lo que sucede en la industria manufacturera ecuatoriana: la rama metalmecánica presenta, al año 1978, una baja composición orgánica del capital (8:1) en relación al resto de actividades, como también del total (10:1); sin embargo, presenta una mayor cuota de ganancia media (290/o), superior al total de la manufactura, 230/o, y al resto de sectores.

3.- *La rapidez de la rotación del capital*

Cuando es mayor la rapidez de la rotación del capital es más alta la cuota de ganancia. Pues, la rotación del capital comprende varios ciclos de las partes de éste y dura desde el momento del adelanto del capital hasta el momento en que revierte al capitalista bajo la forma inicial, pero incrementado con el volumen de plusvalía. Pero que parte del capital adelantado tiene mayor rotación?

Sin lugar a dudas, el *capital circulante* que es la parte del capital productivo, cuyo valor se consume enteramente en cada ciclo y revierte integro al capitalista después de vendidas las mercancías. Lo integran el salario de los obreros, la materias primas, combustible, materiales auxiliares, etc.; y efectúa (el capital circulante adelantado) durante un año varios ciclos. Es decir, las empresas que emplean más capital circulante realizan varias rotaciones del capital; en tanto que, las empresas que emplean *capital fijo* (edificios fabriles, instalaciones, máquinas, equipos, etc.) en grandes cantidades, el capital efectúa mucho menos de una rotación al año.

Intentando cuantificar lo arriba señalado se tiene que, la actividad metalmecánica presenta mayor cuota de ganancia a pesar de utilizar un respetable volumen de capital fijo, lo cual se ve contrarrestado con una mayor utilización de materia prima (capital circulante), coadyuvando a acelerar más la rotación del capital. Así se tiene que, en la década de los años 70, más del 60% del total de la importación de materia prima se dirigió al sector en análisis; la rama metalmecánica utilizó el 90% de materia prima importada, en la producción de mercancías. Es pertinente en este punto,

ver la incapacidad de nuestra industria de hacer rotar en por lo menos una vez su inversión total en relación al valor bruto de la producción (I/VBP), en la década pasada; cuyo índice fue de 0.81 según datos proporcionados por CONADE.

De otra parte, producto del desarrollo tecnológico y la competencia entre capital, la tasa de ganancia que representa la participación de la plusvalía dentro de los costos de producción (PL/C+V), repercute en un aumento de los costos y del capital fijo, al variar el factor C.

<i>Cuadro No. 8</i>		
<i>INDUSTRIA MANUFACTURERA: COSTOS TOTALES POR EMPRESA *</i>		
<i>—miles de sucres corrientes—</i>		
<i>INDUSTRIAS</i>	<i>1965</i>	<i>1978</i>
<i>Tradicional</i>	<i>1.416.9</i>	<i>18.564.5</i>
<i>Intermedias</i>	<i>4.502.5</i>	<i>21.689.2</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>314.0</i>	<i>13.840.8</i>
<i>TOTAL</i>	<i>1.479.9</i>	<i>18.493.9</i>

**/ Ver Anexo No.1*

FUENTE: II Censo Industrial, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, 1978, INEC.

En la medida que la competencia por el mercado obliga a utilizar maquinaria, instrumentos y equipos de trabajo más sofisticados, la composición orgánica del capital también va modificándose. Es decir, una parte (reducida en el caso de la industria ecuatoriana) de la acumulación de capital va a incorporarse al proceso productivo, permitiendo crecer relativamente el factor C en relación a V, y colateralmente presentarse un aumento de los costos de producción.

Al respecto, en la industria manufacturera ecuatoriana los costos de producción promedio por empresa se han incrementado notablemente, entre 1965-1978, en 1.1500/o. Siendo la rama metalmecánica la que presenta un mayor índice de crecimiento promedio 4.3080/o. Lo cual puede atribuirse al apareamiento de industrias "modernas", impulsadas por la necesidad de captar los beneficios que otorga el Programa Industrial Andino y, por otro lado, a la capacidad financiera que presenta el país producto del llamado "boom petrolero". Empresas que por lo demás, son intensivas en capital, con un excesivo proteccionismo estatal, consumidoras en gran porcentaje de materia prima e insumos importados que repercuten en última instancia en los costos de producción final. Es el caso de la industria metalmecánica, cuyo crecimiento de los costos es muy significativo; por ejemplo, el programa automotriz (decisión 120), las Decisiones 57, 28, consumen un 950/o de insumos importados.

Miremos el siguiente cuadro para objetivizar aún más lo afirmado en párrafos anteriores:

<i>Cuadro No. 9</i>				
<i>INDUSTRIA MANUFACTURERA: PARTICIPACION DE LA MATERIA PRIMA Y DEPRECIACION EN LOS COSTOS DE PRODUCCION</i>				
<i>INDUSTRIAS</i>	<i>MATERIA PRIMA</i>		<i>DEPRECIACION</i>	
	<i>1965</i>	<i>1978</i>	<i>1965</i>	<i>1978</i>
<i>Tradicional</i>	<i>0.78</i>	<i>0.81</i>	<i>0.07</i>	<i>0.05</i>
<i>Intermedia</i>	<i>0.67</i>	<i>0.76</i>	<i>0.05</i>	<i>0.08</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>0.65</i>	<i>0.82</i>	<i>0.05</i>	<i>0.05</i>
<i>TOTAL</i>	<i>0.78</i>	<i>0.82</i>	<i>0.06</i>	<i>0.06</i>

FUENTE: II Censo Industrial, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, 1978, INEC.

Del cuadro se desprende dos características básicas:

- a) El aumento relativo como absoluto del rubro materias primas en los costos totales de producción, es de un 50/o de 1965 y 1978; comportamiento que influye directamente en la elevación del precio de venta de bienes y servicios; y,
- b) La incapacidad de la burguesía industrial nativa por revalorizar sus activos, por "modernizar" su maquinaria; ya que, la depreciación en su conjunto se ha mantenido relativamente constante, a excepción de la industria intermedia que creció en un 600/o, principalmente la subrama productos químicos y farmacéuticos, mismos que van "actualizando" sus procesos productivos (aunque lentamente) dado el avance de la ciencia médica y la ampliación del mercado de consumo debido a factores biológicos y estructurales propios de los países como el Ecuador.

Hemos dicho que, en la medida del progreso de la técnica de la producción crece la composición orgánica del capital y disminuye la proporción del capital variable en el importe total del capital. Sobre esta base nace la *tendencia decreciente de la cuota media de ganancia*. En efecto, entre los años 1971 y 1978 se registra una reducción de la cuota media de ganancia del 40/o, en el sector manufacturero ecuatoriano (Ver cuadro No. 7).

Sin embargo, la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia entraña una contradicción: el descenso de la cuota de ganancia va acompañado del crecimiento de la masa de ganancia que se obtiene, lo cual acelera más la acumulación de capital y el aumento de la producción. Al propio tiempo, levantan mayores obstáculos ante esta acumulación.

A la par con ello existen varios factores contrarios al descenso de la tasa media de ganancia, a saber:

1. *El incremento de la explotación de la clase obrera*

Mediante el aumento de plusvalía absoluta y relativa. El desarrollo tecnológico actual tiene como finalidad la elevación tanto de la intensidad como de la complejidad y la productividad del trabajo, explícitamente en el aumento de la composición técnica (c/t) como orgánica del capital.

Lo anterior se intenta demostrar mediante el análisis de la productividad (VA entre el número de empleados) industrial, relacionándole con la participación del salario en el capital invertido.

Cuadro No. 10

**INDUSTRIA MANUFACTURERA:
PRODUCTIVIDAD Y PARTICIPACION DEL SALARIO DE OBREROS
EN EL CAPITAL INVERTIDO
1965, 1978**

Industrias	Productividad (sucres por hombre ocupado)		Participación del salario en el capital total	
	1965	1978	1965	1978
Tradicional	53.791	281.421	0.10	0.09
Intermedia	129.935	405.539	0.08	0.08
Metalmecánica	34.360	319.010	0.17	0.11
TOTAL	43.236	310.210	0.10	0.09

FUENTE: *II Censo Industrial, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, 1978, INEC.*

Es indudable que el desarrollo capitalista ecuatoriano, centrado en la industria, permite intensificar la productividad de la fuerza de trabajo, cuyo comportamiento significó un crecimiento general de algo más del 600% al pasar en términos absolutos de 43.236 sucres a 310.210 sucres por hombre ocupado, entre los dos años escogidos. Siendo la actividad metalmecánica

la más representativa, al presentar un crecimiento de la productividad superior al 800o/o; luego, las industrias tradicionales, con el 400o/o, y la intermedia con más del 200o/o.

Sin embargo, los respetables índices de crecimiento de la productividad no ha estado, ni está, en relación directa a un aumento salarial; por el contrario, la participación del valor de la fuerza del trabajo en el capital total invertido se ha visto reducida en un 10o/o, en el período 1965-78. Decrecimiento que se hace más patético en la metalmecánica (el 35o/o) a pesar de presentar un mayor crecimiento de la productividad.

Consecuencia de lo anterior se tiene una mayor explotación de la fuerza de trabajo, vía: reducción del trabajo socialmente necesario originada por la intensidad y aumento de la productividad; todo esto condensado en altísimas tasas de ganancia y plusvalía.

<i>Cuadro No. 11</i>			
<i>INDUSTRIA MANUFACTURERA: TASA DE PLUSVALIA* 1965, 1971, 1978</i>			
<i>Industrias</i>	<i>1965</i>	<i>1971</i>	<i>1978</i>
<i>Tradicional</i>	<i>1.48</i>	<i>2.32</i>	<i>2.30</i>
<i>Intermedia</i>	<i>2.53</i>	<i>3.13</i>	<i>2.77</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>0.84</i>	<i>3.32</i>	<i>2.68</i>
<i>TOTAL</i>	<i>1.68</i>	<i>2.56</i>	<i>2.47</i>
<i>INDICES DE CRECIMIENTO</i>			
<i>Tradicional</i>	<i>100.0</i>	<i>157</i>	<i>155</i>
<i>Intermedia</i>	<i>100.0</i>	<i>124</i>	<i>109</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>100.0</i>	<i>395</i>	<i>319</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100.0</i>	<i>152</i>	<i>147</i>

FUENTE: II Censo Industrial de Manufactura y Minería, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, 1971, 1978; INEC.

1/ Ver Anexo No. 1.

Del cuadro se desprende dos situaciones concretas: primero, las altas tasas de plusvalía que presenta la industria manufacturera; y segundo, la tendencia decreciente de la plusvalía en su globalidad, en el período 1971-78; que, paralelamente coincide con el descenso de la tasa de ganancia (Ver cuadro No. 7). También se puede observar diverso comportamiento de las ramas industriales, en su sentido estático como dinámico.

Intentando esbozar el primer punto, se tiene que para el año 1978, la tasa media de plusvalía del sector en análisis fue de 247o/o; que de por sí es sumamente elevada. Su significación, en términos de la relación tiempo extra y tiempo de trabajo socialmente necesario, es el siguiente:

Por cada hora que el obrero dedica a compensar el valor de su fuerza de trabajo deberá trabajar para el capitalista dos horas con 28 minutos ($60 \times 2.47 = 148$ minutos). Por ejemplo la tasa de plusvalía existente en la industria metalmecánica (2.68) expresa que, por cada hora que el obrero trabaja para compensar el salario deberá trabajar dos horas, 41 minutos en la creación de plusvalía ($60 \times 2.68 = 161$ minutos). En suma, el obrero ecuatoriano dejó de percibir un valor equivalente a más de media jornada de trabajo, en el año 1978.

En cuanto al comportamiento estático por grupos de ramas industriales, es la actividad intermedia la que presenta mayor tasa de plusvalía (2.77) en el último año en análisis, siguiéndole en importancia la metalmecánica (2.68) y la industria tradicional (2.33). Sin embargo, es la metalmecánica la que obtiene el mayor crecimiento de plusvalía, de 1965 a 1978, con el 219o/o; en tanto las industrias tradicionales presenta-

ron un crecimiento del 570/o, y la intermedia el 90/o. ¿Pero a costa de qué la metalmecánica y la industria en general presentan elevadas tasas de plusvalía?

Si volvemos a mirar el cuadro No. 10, apreciaremos la reducción que sufre el salario, un 350/o en el período 1965-78, en la participación del capital total invertido en la actividad metalmecánica (reducción del 100/o en la industria manufacturera en general) y el crecimiento digno de atención de su productividad. Esta conducta, específica por cierto, influye directamente a la obtención de altas plusvalías. Es decir, a costa de la reducción del salario real, la burguesía industrial se apropia del excedente generado por la fuerza de trabajo.

<i>Cuadro No. 12</i>				
<i>SALARIO PROMEDIO A OBREROS Y PARTICIPACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DENTRO DE LA PRODUCCION BRUTA INDUSTRIAL 1965 - 1978</i>				
<i>Industrias</i>	<i>Salario Promedio*</i>		<i>Participación de los Costos en la Producción Bruta</i>	
	<i>1965</i>	<i>1978</i>	<i>1965</i>	<i>1978</i>
<i>Tradicional</i>	<i>7.183</i>	<i>48.864</i>	<i>0.69</i>	<i>0.72</i>
<i>Intermedia</i>	<i>11.429</i>	<i>51.852¹</i>	<i>0.68</i>	<i>0.71</i>
<i>Metalmecánica</i>	<i>5.341</i>	<i>45.290</i>	<i>0.74</i>	<i>0.64</i>
<i>TOTAL</i>	<i>7.652</i>	<i>48.232</i>	<i>0.68</i>	<i>0.70</i>

FUENTE: II Censo Industrial, 1965. Encuesta de Manufactura y Minería, INEC, 1978.

**/ Salario nominal promedio anual, en sucres corrientes.*

1/ Se excluye a refinerías de petróleo.

De lo expuesto, la participación de los costos de producción en la producción bruta industrial, de la metalmecánica, presente una reducción del 140/o en el período, comportamiento que tienen efecto en el total de la masa de plusvalía de la rama. No así, para el

conjunto de la industria manufacturera ecuatoriana que presenta un crecimiento del 30/o.

Entonces, parecería a simple vista que son las variantes y/o incrementos que sufre el salario promedio a obreros de la manufactura (crecimiento del 5300/o), lo que origina el incremento de los costos de producción en el total de la producción bruta industrial, como el descenso relativo de las tasas de plusvalía y ganancia. Sin embargo, al respecto debemos abrir un paréntesis para dejar en claro las siguientes consideraciones; que distorsionan la realidad:

1. Los salarios percibidos por los obreros y operarios son sólo nominales,
2. El número de obreros y operarios existentes en 1978, más que se duplicó con relación a 1965: en 41.328 ocupados.
3. El número de establecimientos encuestados casi no varió⁶.

Con todo, la causa principal para la elevación de los costos de producción, y que ejerce presión a un aumento constante de los precios de venta, fueron los aumentos relativos de la maquinaria—equipos y materia prima, pues, entre 1965 y 1978 crecieron en 3600/o y 1050/o, respectivamente. Y no es la participación del salario en los costos de producción, la razón fundamental, que más bien presenta un crecimiento negativo del 100/o para el conjunto de la industria.

Difícilmente, la burguesía industrial y sus defensores teóricos, podrán demostrar lo contrario. Las leyes inherentes al capitalismo no hacen más que confirmar,

6/ *Al respecto, se ha hecho la diferencia entre la información proporcionada por el II Censo Industrial de 1965 y la Encuesta de Manufactura y Minería de 1978 (INEC).*

en grado superlativo, la explotación inmisericorde a que es sometida la clase obrera que, se refleja en el bajo nivel de vida del trabajador ecuatoriano.

2. La fijación de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo

La confrontación de la dinámica del salario con las utilidades empresariales, permite formarse una idea del empeoramiento de la situación de vida de la clase obrera. El crecimiento cada vez más dinámico de la suma de las utilidades prueba el recrudecimiento paulatino de la explotación de los obreros y la reducción cada vez más notoria de los salarios en la renta nacional. Si miramos cifras oficiales generales, la evolución de los salarios en la renta nacional ve disminuir sus ingresos en favor de las utilidades, al pasar del 45o/o al 30o/o, de 1965 a 1978. Veamos el siguiente cuadro:

<i>Cuadro No. 13</i>				
<i>DISTRIBUCION DE LA RENTA NACIONAL</i>				
<i>—Porcientos—</i>				
<i>Estrados</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>	<i>1978</i>	<i>1980</i>
<i>Asalariados</i>	<i>45.0</i>	<i>37.0</i>	<i>30.0</i>	<i>29.0</i>
<i>Patronos</i>	<i>55.0</i>	<i>63.0</i>	<i>70.0</i>	<i>71.0</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Los indicadores que presenta el cuadro son contundentes —aún con cifras oficiales—, por tal motivo dejamos al lector sacar sus propias conclusiones.

Desglosando la información para la industria, tan sólo en el período 1965–78 la suma total de las utilidades netas de las compañías anónimas creció en el 38o/o de

promedio anual; mientras que la de los salarios nada más que en el 14o/o. A lo que hay que añadir la existencia de un mayor número de obreros, y un número cada vez menor de propietarios, agudizándose, por ende, las desigualdades sociales*.

Volviendo a mirar más detenidamente el cuadro No. 11, parecería que existe una elevación del nivel de vida de los obreros al presentar un crecimiento en términos absolutos del salario promedio. Pero, aquellas cifras no hacen más que velar la realidad del contenido, ya que el salario transcrito en aquel cuadro es sólo nominal; el *salario real* (la capacidad adquisitiva de la moneda) en cambio va a la deriva debido al alza de costo de la vida, que año tras año crece, consecuencia del galopante proceso inflacionario que azota al país y a las debilidades estructurales propias de las economías subyugadas por el capital-financiero internacional.

En efecto, la tasa anual de inflación en 1965 fue del 4.28o/o, en 1978 sube al 13.40o/o, teniendo como año base 1970. El poder adquisitivo del sucre disminuye a 0.38 centavos en el último año nombrado. Así se obtiene entonces que, para 1978 el salario real promedio devengado por los obreros de la industria manufacturera fue de apenas S/. 18.677 anuales; siendo su ingreso mensual real de S/. 1.556, cuando los requeri-

*/ *En esta parte es menester transcribir la siguiente información de CEDATOS: "... de los informes de la Superintendencia de Compañías se deduce que, en 1978, 108 empresas con 1.100 accionistas y 14.000 millones de sucres de capital propio, produjeron 3.371 millones de utilidades que, en promedio, corresponderían a 225 mil sucres mensuales de utilidades por accionistas". Y añade que, "Frente a este estrato privilegiado, en el mismo año, las cifras oficiales permiten estimar 117 mil desocupados -5o/o de la PEA- y 281 mil subocupados por razones de ingreso -12o/o de la PEA- que totalizarían 400 mil personas en situación económica y paupérrima; y, por otra parte, más de un millón y medio de ocupados con ingresos inferiores a 3.000 sucres mensuales". Tomado de CEDATOS; año 2, Vol. 2; No. 8, Septiembre, 1980, Quito-Ecuador.*

mientos para cubrir las necesidades básicas de una familia compuesta por cinco miembros, fue de S/. 4.500 mensuales. Hoy, se requiere de S/. 8.400 mensuales, según un estudio del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador.

Cabe recalcar que, los datos de la estadística oficial burguesa referente a la situación de los trabajadores son confusos y falsificados. Los economistas burgueses valiéndose de estas cifras, inventan toda clase de argumentos y teorías para convencer a la opinión pública de que, además de no empeorar en términos absolutos la situación del proletariado, no se observa empobrecimiento relativo del mismo. Tal es, por ejemplo, la llamada “Escuela Económica de Chicago” —modelo neoliberal— formulada y defendida por Milton Friedman, el cual reconoce la existencia de la mala distribución del ingreso, pero es tratada como “asistencia social a los pobres”, en lugar de considerarla como justicia social; y, añade que, para la mejor asignación de recursos es fundamental “que ni los empresarios suban los precios mediante concertaciones entre ellos, ni los sindicatos soliciten alzas en sus remuneraciones”^{7/}, intentando con ello desconocer la existencia de la contradicción fundamental del capitalismo: capital—trabajo, y en el mejor de los casos conciliar las dos fuerzas antagónicas. Asimismo, los defensores de la escuela Keynesiana pecan por el idealismo de sus concepciones teóricas, al analizar sólo el movimiento nominal de los salarios, el congelamiento de los mismos y defender los beneficios capitalistas.

Volviendo al punto central del análisis, los salarios de los obreros y operarios manufactureros no han variado sustancialmente en el transcurso de los años, por el contrario se ha deteriorado y con ello el nivel de vida;

7/ *Washington Herrera: “La Llamada Escuela Económica de Chicago”. Tomado del Diario “Ultimas Noticias” 31 de octubre de 1981, p. 5.*

pues, se pagan salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. El incremento del ejército industrial de reserva que presiona por fuentes de trabajo y la desorganización sindical facilitan a las empresas pagar salarios de hambre que, muchas de las veces haciendo caso omiso de las leyes laborales—salariales (que varía de las veces coinciden con los intereses capitalistas) cometen toda clase de abusos en contra de la gran masa de trabajadores.

Retomando la información contenida en el cuadro No. 12, se tiene el siguiente comportamiento promedio del salario nominal de la fuerza de trabajo, como de las utilidades generadas, para el año 1978:

Cuadro No. 14

**INDUSTRIA MANUFACTURERA:
UTILIDADES GENERADAS Y SALARIOS PAGADOS A
OBREROS Y OPERARIOS
1978**

	<i>Utilidades** (sucres)</i>	<i>Salario* (sucres)</i>
<i>Anual</i>	60.000,00	48.232,00
<i>Mensual</i>	5.000,00	4.019,00
<i>Semanal</i>	1.250,00	1.005,00
<i>Utilidad hora/obrero</i>	25,42	<i>hora diaria/ob. 20,00</i>

**/ Salario nominal—promedio obrero.*

***/ Utilidades estimada y generada s p o r o b r e r o .*

Horas semanales promedio/obrero =49.18. Según INEC.

FUENTE: INEC y Superintendencia de Compañías.

De lo anterior se desprende que un trabajador obtiene un salario promedio de S/. 20, medido en hora-dia-ria/obrero, para el total de la industria manufacturera. Y, si tomamos en cuenta que una familia obrera se compone de una base de cinco miembros y que ésta requiere de lo que el Departamento de Nutrición del Ministerio de Salud denomina "dieta mínima", o sea

una cantidad de alimentos que contenga 2.200 calorías, incluyendo por lo menos 60 gramos de proteínas, 58 gramos de grasa y 358 gramos de carbohidratos, capaz de permitirle al obrero reproducir su fuerza de trabajo diaria, se concluye que necesitaba ganar un salario promedio de S/. 24 hora-diaria/obrero de trabajo. Observemos más detenidamente éste comportamiento irracional del sistema capitalista, para la década pasada, en la siguiente información proporcionada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador.

Cuadro No. 15

**DIETA NORMAL PARA UNA FAMILIA DE 5 MIEMBROS
Y SU COSTO DIARIO Y MENSUAL**
(diciembre 1970 y julio 1980)

GRUPO DE ALIMENTOS	CANTIDAD (Gramos)	CALORIAS DIARIAS	COSTO DIARIO (sucres corrientes)	
			Dcbre/70	Julio/80
Leche	2.500,00	1.525,00	6.13	28.75
Quesos	50,00	118,25	1.24	5.16
Huevos	100,00	157,00	2.80	4.00
Carnes	300,00	442,50	5.70	19.84
Legumbres (arvejas)	150,00	520,50	2.44	8.12
Pan	400,00	1.252,00	3.43	6.73
Tubérculos y raíces	2.000,00	1.960,00	4.48	13.36
Hortalizas (zanahoria)	1.000,00	530,00	1.17	6.86
Frutas	1.500,00	1.267,50	5.61	15.07
Azúcares	250,00	1.000,00	0.73	2.84
Grasas	225,00	2.147,50	6.00	18.80
Cereales	600,00	2.066,50	0.24	10.15
TOTAL DIARIO		12.986,75	38.97	139.68
TOTAL MENSUAL		2.600,00	1.169.10	4.190.40

FUENTE: Ministerio de Salud Pública, División Nacional de Fomento para la Salud.
ELABORACION: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central.

La dieta descrita anteriormente, “. . . costaba a fines de 1970 mil ciento sesenta y nueve sucres, casi el doble de un salario mínimo vital de entonces. Es 1980, gracias a un alza salarial del 100o/o —pero que se deteriora rápidamente—, los cuatro mil mensuales apenas

alcanzan a cubrir el costo de alimentación... Sin embargo, la estructura del gasto de una familia muestra que sólo algo más del 40o/o (1.600 sucres) del ingreso se destina a alimentación, por lo que es fácil deducir que los sectores populares están subalimentados y padecen de desnutrición..."⁸, situación que lo reconocen organismos internacionales, gobernantes de turno y partidos políticos, mismos que toman como plataforma de sus campañas políticas electorales

Observando nuevamente el cuadro No. 14, y si paralelamente realizamos una comparación entre el salario y las utilidades apropiadas por los dueños del capital, veremos que el excedente generado por los obreros y operarios resultó ser de S/. 25,42 utilidad-hora/obrero. Es decir, el obrero de la industria manufacturera en una hora de trabajo crea su salario y un valor superior en el 125o/o con relación a su ingreso, valor que pasa a constituirse en el excedente de explotación y/o plusvalía, el cual permite dinamizar la acumulación de capital.

Aunque hasta aquí se analiza el comportamiento monetario (salarios, utilidades) en términos monetarios, y se ha demostrado la fijación de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo; correlativamente miraremos cómo se deteriora, cada vez más, el nivel de vida de los trabajos debido al fenómeno inflacionario que azota al país. Pues, como dice José Consuegra:

“La inflación es un instrumento fundamental del sistema capitalista para la acumulación. . . A medida que la acumulación facilita situa-

8/ *Boletín Economía No. 24; septiembre, 1980, Editado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador.*

ciones más radicales de concentración de la propiedad y de dominio de la oferta, el manipuleo alcista de los precios deviene como herramienta segura de mayores tasas de ganancia.

El crecimiento de los precios de las mercancías, de ritmo siempre mayor al aumento de los salarios nominales, disminuye los salarios reales, permitiendo tasas más elevadas de plusvalía"⁹.

En efecto, durante el desarrollo de éste pequeño trabajo se ha podido detectar altas tasas de plusvalía a costa de la intensidad y productividad de la fuerza de trabajo, por un lado; y, el deterioro del poder de compra que presiona a una ampliación de las magnitudes entre salario nominal y real, por otro.

Apreciemos la evolución de los salarios y el poder adquisitivo del sucre, según el Instituto de Investigaciones de la Universidad Central:

Cuadro No. 16

*EVOLUCION DEL SALARIO MINIMO VITAL NOMINAL Y REAL
Y PODER ADQUISITIVO DEL SUCRE
(Para Quito)*

<i>AÑOS</i>	<i>SALARIO MINIMO VITAL (Nominal)</i>	<i>PODER ADQUISITIVO DEL SUCRE (Año Base 1970 - 100)</i>	<i>SALARIO MINIMO VITAL (Real)</i>
1970	600	1.00	600.0
1971	750	0.92	690.0
1972	750	0.85	637.5
1973	750	0.76	570.0
Abril/74	1.000	0.61	610.0
Mayo/75	1.250	0.53	662.5
1976	1.500	0.48	720.0
1977	1.500	0.42	630.0
1978	1.500	0.38	570.0
1979	2.000	0.34	680.0
Julio/80	4.000	0.30	1.200.0

FUENTE: Banco Central del Ecuador, INEC.

ELABORACION: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central.

9/ José Consuegra: "Un Nuevo Enfoque de la Teoría de la Inflación"; Ed. Universidades Simón Bolívar, Medellín y Córdoba; Bogotá-Colombia; 1976; pp. 129-130.

A pesar de que la clase obrera logró arrancar de las utilidades del capitalista una mayor cantidad de dinero, con el incremento nominal del salario mínimo vital, principalmente en julio de 1980 al pasar de 2.000 a 4.000 sucres, los nuevos ingresos prontamente se vieron contrarrestados por el descenso del poder adquisitivo del sucre (0.30 centavos a julio de 1980); así se tiene que, los 4.000 sucres de salario mínimo vital se transforma en un salario real de 1.200 sucres, a la fecha de su decreto. Que por otra parte, aquella alza salarial del 100o/o sólo servirá para cubrir el costo de alimentación de su familia y la reposición de la fuerza de trabajo del obrero desgastada en el proceso productivo; pues, el costo de vida en ascenso (como lo demuestra el cuadro No. 15) anula paulatinamente cualquier subida de salarios*.

3. *La superpoblación relativa reserva de mano de obra barata para los centros industriales*

En párrafos anteriores analizamos que con el crecimiento de la CO, la proporción del capital constante aumenta en tanto disminuye el capital variable. Sin embargo, ésto no quiere decir que el V disminuya también en sentido absoluto. Nada de eso, su magnitud absoluta aumenta, a pesar de que lo hace más lentamente que la del capital constante. Es decir, con el desarrollo del sistema capitalista aumenta la magnitud absoluta de la demanda de la mano de obra, pero al mismo tiempo disminuye (la demanda) en relación al capital invertido y la magnitud de la producción.

Entonces, se puede afirmar que, la reproducción ampliada capitalista engendra un excedente realtivo de

*/ Para mayores comentarios al respecto, recomendamos ver el Boletín Economía No. 24; Editado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central; Septiembre, 1980; op. cit.

obreros. Se la denomina relativa, porque es resultado del excedente generado respecto a la demanda de la producción capitalista. Y que puede ser: superpoblación relativa *flotante*, caso de obreros de la producción despedidos, que luego vuelven a incorporarse al proceso productivo; y, superpoblación relativa *latente*, que comprende a los campesinos pobres, a los campesinos medios que se arruinan; se incluye también, a los artesanos a pesar de poseer taller abandonan su actividad, en condiciones ventajosas, para engrosar las filas del ejército de obreros asalariados. Se la denomina latente porque los campesinos y artesanos poseen su tierra o taller, y los obreros que no trabajan la semana completa y tienen empleo¹⁰.

En suma, este tipo de superpoblación relativa pertenece a la esfera del pauperismo. Al respecto, Marx se expresa diciendo: "Pauperismo es el asilo de inválidos del ejército de obreros en activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva".

Así entonces, toda esa masa de superpoblación relativa barata va alimentando, cada vez que las circunstancias requieren, las ramas industriales de gran consumo de fuerza de trabajo, elevando por ende la tasa de ganancia y contrarrestando la tendencia decreciente de la misma.

Si retrocedemos para observar los cuadros No. 2 y 3, el número de artesanos ha ido en constante aumento, llegando a la actualidad estimar la existencia de más de 300.000 artesanos en el país. Que sumados a la población desocupada y subocupada, la industria ecuato-

10/ *Manual de Economía Política del Capitalismo; Colección CLAVES de Economía Política; Ed. Granica; Buenos Aires—Argentina; 1974; pp. 81, 82.*

de las industrias, posibilitando un proceso concentrador de la débil estructura industrial.

Antes de nada cabe dejar sentado que las tasas de ganancia obtenidos y registrados en el cuadro No. 7, se tratan de tasas de beneficio medio, pues, se ha tomado el conjunto de la actividad industrial para su cálculo; lo cual no atenta las diferencias que entre empresas existe, al analizarlas individualmente.

Con esta aclaración necesaria, una empresa obtiene grandes rentabilidades, altas productividades por obrero ocupado, reducidos costos de producción y ganancias extraordinarias, cuando el volumen de capital utilizado es superior a la media de la masa de capital utilizado por el conjunto de la industria.

La magnitud del precio de producción (costo de producción + beneficio medio), que es una modalidad del valor, será menor en aquellas empresas que funcionen con menores costos de producción; es decir, la dinámica de los precios de producción depende, en última instancia, de los cambios que se den en la productividad y la complejidad del trabajo. —Funcionamiento de esta naturaleza que sólo es posible en las empresas llamadas “grandes”.

De otra parte, “El precio de venta aparece determinado por el promedio de costos de todas las empresas. Por su importancia numérica, los costos más altos de las empresas pequeñas influyen en la determinación de altos precios de venta. Si una empresa logra obtener precios de producción inferiores a los precios de venta, obtendrá además del beneficio medio una ganancia extra:

riana cuenta con un ingente número de mano de obra barata dispuesta a engrosar el ejército de asalariados. También dispone de un respetable número de profesionales, que no encuentran trabajo, en virtud de lo cual van copando puestos secundarios de oficina (que muchas de las veces no corresponden a su especialización) necesarios para completar el proceso productivo de las empresas.

4. *Concentración industrial*

El descenso de la cuota de ganancia agudiza la competencia entre los capitalistas, entre grupos de capitalistas y entre países capitalistas. Se acelera en proporciones respetables el proceso de concentración y centralización de capitales y de producción. Sobre esta base unos productores se arruinan, mientras que otros se enriquecen.

Fenómeno concentrador, propio del funcionamiento del sistema capitalista, ya se presenta en nuestro país con mayor énfasis, principalmente en el sector industrial, tal como lo veremos a continuación.

En la década de los años 70, la existencia de un reducido grupo de grandes empresas que ejercen control sobre la mayor parte de los recursos industriales es un fenómeno sumamente claro. Así, pues, un grupo de pequeños empresarios nacionales —ligados al capital extranjero— ejercen un control oligopólico y/o monopolístico de las más diversas ramas de la producción industrial ecuatoriana. Es decir, sin necesidad de transitar por los patrones clásicos del proceso de concentración de la producción y capital, el Ecuador ya presenta esas características nacidas desde la propia creación

Una super ganancia”¹¹, acelerando el proceso monopólico y/o oligopólico de la reproducción y el mercado.

A pesar de no disponer información sobre las utilidades, por empresa, creemos que las ventas declaradas por los empresarios es un buen indicador para comprender el grado de concentración industrial que se gesta en el país. Apreciemos algunas características del fenómeno.

Para 1979 (según un estudio preliminar), las 50 empresas industriales (70/o de las compañías anónimas) más representativas clasificadas por ventas (mayores de 100 millones de sucres de ventas), efectivizaron el 1670/o del total de ventas realizadas por las empresas manufactureras, y absorbían el 350/o del total de la mano de obra ocupada en el sector en análisis. Mientras en el otro extremo, el 930/o de las empresas que daban ocupación al 650/o de la mano de obra, apenas vendieron el 330/o. El siguiente cuadro condensa lo expresado:

<i>Cuadro No. 17</i>					
<i>DISTRIBUCION DE LAS VENTAS Y MANO DE OBRA, 1970</i>					
<i>Industria (Compañías Anónimas)</i>					
<i>No. de Establec.</i>		<i>Ventas¹</i>		<i>Mano de obra</i>	
<i>Absoluto</i>	<i>o/o</i>	<i>Valor</i>	<i>o/o</i>	<i>Número</i>	<i>o/o</i>
50	7	29.329	67	22.328	35
713	93	14.233	33	44.772	65
<i>Total del sector industrial:</i>					
763*	100	43.562	100	64.100	100

FUENTE: Anuario Industrial del Ecuador, 1980. Superintendencia de Compañías. Investigación directa.

1/ Valor en millones de sucres.

**/ Datos estimados.*

11/ Revista Economía Política No. 13; Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de Honduras, 1977; Tegucigalpa DC-Honduras; pp. 107.

Si desglosamos aún más la información contenida en el cuadro; de acuerdo a una clasificación por estratos, se pudo detectar que las cinco empresas más grandes (de acuerdo a un ordenamiento por ventas) controlaban el 30o/o de las ventas; las 10 el 39o/o y, las 20 controlaban más de la mitad de las ventas realizadas en 1979. A pesar de lo cual, las cinco empresas más representativas sólo daban ocupación al 6o/o de la fuerza de trabajo industrial, las 10 al 10o/o, y las 20 al 19o/o de la PEA manufacturera (compañías anónimas). Veamos este fenómeno concentrador en el cuadro que a continuación insertamos:

<i>Cuadro No. 18</i>				
<i>CONCENTRACION DE LAS VENTAS Y MANO DE OBRA EN LAS 50 INDUSTRIAS MAS GRANDES, 1979</i>				
<i>—en millones de sucres y porcentos—</i>				
<i>Estratos</i>	<i>Ventas</i>	<i>o/o</i>	<i>Mano de obra</i>	<i>o/o</i>
<i>1 — 5</i>	<i>12.831</i>	<i>30</i>	<i>3.655</i>	<i>6</i>
<i>1 — 10</i>	<i>16.781</i>	<i>39</i>	<i>6.396</i>	<i>10</i>
<i>1 — 20</i>	<i>22.939</i>	<i>53</i>	<i>12.302</i>	<i>19</i>
<i>1 — 50</i>	<i>29.329</i>	<i>67</i>	<i>22.328</i>	<i>35</i>
<i>1 — 763*</i>	<i>43.562</i>	<i>100</i>	<i>64.100</i>	<i>100</i>

FUENTE: Anuario Industrial del Ecuador, 1980. Superintendencia de Compañías. Investigación directa.

**/ Datos estimados.*

La información hasta aquí expuesta (disponible) elimina cualquier posibilidad de duda sobre el grado de concentración económica en la industria ecuatoriana. Sin embargo, no alcanza a ofrecer una idea sobre el grado de monopolización del sector. Para lo cual partimos del supuesto de que, la concentración de capitales en las empresas más grandes del país ha incidido en el fortalecimiento de las mismas impulsándolas a operar en forma casi única en el mercado, pues sus competidores son eliminados o relegados a posiciones

secundarias, obteniendo por ende reducidos beneficios; en cambio, los grandes van consolidándose e imponiendo los precios de acuerdo a sus necesidades durante períodos más o menos largos. Apreciemos la siguiente información para tener una visión más clara de lo expresado:

Cuadro No. 19

45 PRODUCTOS MANUFACTURADOS POR LAS 24 EMPRESAS
MAS GRANDES* Y SUS COMPETIDORES
1979

No. Competidores	Industria Tradicional		Industria No Tradicional	
	No. Productos	o/o	No. Productos	o/o
Ninguno	16	(61.5)	12	(63.2)
Uno	3	(11.5)	6	(31.6)
Dos - tres	2	(7.7)	1	(5.3)
Cuatro	1	(3.8)	—	
Cinco o más	4	(15.4)	—	
TOTAL	26	(100.0)	19	(100.0)

FUENTE: Anuario Industrial del Ecuador, 1980. Superintendencia de Compañías. Investigación directa.

*/ Clasificadas de acuerdo a un ordenamiento de ventas.

Como se puede observar, 28 productos no tenían ningún competidor, 9 tenían un competidor. 3 entre dos y tres, 1 producto tenía 4 competidores, y 4 productos tenían 5 o más competidores.

Condensando aún más la información, se tiene que de los 45 productos 37 tenían competidores o al menos tienen uno sólo, lo cual demuestra que las 24 empresas más grandes del país están operando en condiciones totalmente monopólicas y las demás con claras manifestaciones oligopólicas, lo que les permite tener un amplio control del mercado y los precios.

El rasgo determinante del monopolio es la dominación que éste ejercece sobre una parte considerable de la

producción de una rama. Generalmente los monopolios venden sus mercancías a precios sustancialmente superiores a los gastos de producción y compran mercancías —materia prima, productos semielaborados— a empresas pequeñas y medianas, a precios bajos. Con lo cual, el precio monopolista (costos de producción más la elevada ganancia monopólica) ya no corresponderá exactamente al precio de producción.

En base a éstas consideraciones globales, las industrias que operan en condiciones monopólicas en el país, están en mucha mayor capacidad, que las no monopólicas, a disminuir la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

A manera de ejemplo, citamos a continuación algunos casos que corroboran la tesis planteada en párrafos anteriores, para el año 1979.

Cervecería Andina S. A., Es el caso de una empresa que presenta condiciones monopólicas; pues, a pesar de existir en el país tres empresas dedicadas a la producción de cerveza y malta, están relacionadas directamente entre sí vía paquete accionario. En efecto, la Latin Development Corporation que posee el 93o/o del capital accionario de la Compañía de Cervezas Nacionales C. A., también participa con el 50o/o en la Cervecería Andina y el 99.97o/o en la Compañía de Malta y Cervezas; estructura que hace pensar que, en última instancia, la gestión de las empresas está en poder de aquella compañía extranjera. Así, se tiene entonces que, la Cervecería Andina presenta una tasa de ganancia extraordinaria del 133.4o/o. *Acerías del Ecuador*, empresa dedicada a la producción de varilla de acero. Actualmente goza de un monopolio del mercado, obtuvo una tasa de ganancia del 26.1o/o. *Squard An-*

dina S. A., que es una empresa de tipo oligopólica y cuya actividad es la fabricación y/o ensamblaje de equipos eléctricos, presenta una tasa del 17.0/o. *Fosforera Ecuatoriana S. A.*, que es única en el mercado, y con participación extranjera en el capital accionario (450/o del total), tuvo una tasa del 130/o. *Fábrica de Cigarillos El Progreso S. A.*, empresa con característica oligopólica, que entra a competir en el mercado con dos empresas más (Tanasa y Tabea), presentó una tasa del 14.20/o. *ERCO*, única empresa que fabrica llantas en el país, y manejada por un poderoso conglomerado transnacional, la *GENERAL TIRE DUTER Co.*, se estima que obtuvo una "cómoda" tasa extraordinaria del 182.20/o. *ENKADOR*, monopolio en la fabricación de fibras sintéticas, asimismo se estima la existencia de una tasa de ganancia del 360/o.

5. *Participación Estatal y/o intervención del Estado en la economía*

En la estructura de la concentración industrial ecuatoriana, anteriormente descrita, juega un papel fundamental la intervención del Estado. Pues, coadyuva a profundizar el fenómeno mediante incentivos fiscales, excenciones arancelarias a la importación de maquinaria—equipos, materia prima, como el fomento a las exportaciones, etc., etc., explicitadas en: la Ley de Fomento Industrial, Lista de Inversiones Dirigidas (LID), Fomento a los Productos de Exportación (FOPEX), Certificado de Abono Tributario (CAT), entre otros; y, cuyos mecanismos repercuten en la reducción de los costos de producción y en la obtención de altas tasas de ganancia.

Así, se tiene que, "... Solamente por concepto de certificado de abono tributario del Estado entregó a los

exportadores que enviaron mercaderías por el puerto marítimo de Guayaquil, la suma de 194 millones de sucres, entre el 1o. de abril y 30 de junio de 1981 (y que) . . . más del 50o/o del valor de las exportaciones, está constituido por productos primarios apenas elaborados —cacao, madera, productos del mar que no irradian mayores actividades a su alrededor y que, eso sí, reciben del Estado el 25o/o del valor exportado en Certificados de Abono Tributario¹², sin que afecte dicho beneficio a los productores, sino más bien a la vieja burguesía exportadora. Sólo las exoneraciones arancelarias alcanzaron el año pasado, la suma de 12 mil millones de sucres. Se trata, pues, de una fracción burguesa concebida y crecida sin una propia dinámica.

Cuando se trata de la ingerencia del Estado en la aplicación de medidas proteccionistas (a las elevadas tasas de ganancia), son bienvenidas por parte de la burguesía. Tal es el caso de la política de incentivos fiscales del Estado ecuatoriano, misma que de acuerdo al Banco Mundial, beneficia en un 38o/o del capital invertido por los empresarios; caso contrario, cuando el Estado se “entromete” en el proceso productivo es reprochado y acusado de “mal administrador”. ¿Pero, la burguesía se ha preguntado, qué sucedería si el Estado dejaría de proteger a su industria? El mismo organismo internacional es concluyente en la contestación, al señalar que, sin la exagerada protección del Estado la industria tendría pérdidas por un monto cercano al 20o/o, con respecto a su inversión. Situación que permite tener una idea clara del aumento de los costos si tales franquicias arancelarias fueran eliminadas; así como, el impacto de la protección estatal en las ganancias empresariales.

12/ Tomado del Boletín Economía No. 29, Enero 1982; IIE, Universidad Central del Ecuador, Quito—Ecuador.

El Estado con su política de incentivos fiscales, su elevada inversión en obras de infraestructura (carreteras, servicios, puertos, energía, etc.) que repercute en una mayor rotación del capital, así como el ser productor directo de bienes y servicios que abaratan los bienes salarios, permite paulatinamente el agudizamiento del proceso de concentración industrial ecuatoriano, y por ende en la consecución de mayores tasas de ganancia por parte de la burguesía industrial ligada al capital internacional.

Como fiel representante de la burguesía, el Estado Ecuatoriano, ha preferido dirigir ingentes sumas de dinero a la "protección" de la industria "nacional", en desmedro de las necesidades básicas sociales, como ser: educación, salud, vivienda, etc; llegando incluso a detener el descontento social mediante el aparato represivo, cuyo último fin, es mantener la paz social y elevadas utilidades para los industriales.

Así, pues, la intervención del Estado en la consecución de altas tasas de ganancia, por parte de los industriales, está en función de: a) el mantenimiento de salarios mínimos; y b) la política de incentivos fiscales. Implícitamente, los dos, financiados por los trabajadores. El primero implica mantener salarios bajos, mediante la aplicación de una política de "justicia y paz social", como represiva; y, la segunda, trata de reformas al marco jurídico legal, poniendo énfasis a la necesidad de mayores incentivos y/o protección a la industria en aras de acelerar el proceso de industrialización ecuatoriano; no en vano apoya incondicionalmente el Pacto Andino.

Además, colateralmente a lo anterior, el Estado se plantea proyectos de reforma social, por ejemplo: In-

crecimiento de sueldos y salarios, reducción de la jornada de trabajo, políticas de empleo, tributación, erradicación del analfabetismo, entre otros, intentando con ello paliar el descontento popular producto de la existencia de salarios por debajo de la fuerza de trabajo, del costo de la vida en progresivo ascenso, inflación asfixiante. Reformas que a mediano y largo plazo terminarán beneficiando a los empresarios nativos y extranjeros, pues, las mismas no afectan la estructura económica capitalista, sino por el contrario, profundizan la explotación del obrero ecuatoriano.

En suma, el mayor o menor desarrollo del capitalismo en el país, centrado en la industria, está en función del mayor o menor grado de explotación de la fuerza de trabajo, lo cual implica al mismo tiempo, la agudización del fenómeno concentrador de la riqueza en pocas manos y la profundización de las desigualdades sociales.

ANEXO No. 1

METODOLOGIA UTILIZADA:

Producto Global =	Capital constante (C) + Capital Variable (V) – Plusvalía(P)
Capital Constante (C)	Está representado por el valor de los activos, las materias primas y combustible. En nuestro caso, está formado por la suma del rubro “maquinaria y equipo”, “materias primas” y “combustible”.
Capital Variable (V)	Aquí lo representamos por el rubro: “Salarios pagados a obreros y operarios”. Se indicará cuando se refiera al salario total.

Plusvalía (P1)	Resultará del Valor agregado bruto <i>menos</i> depreciación <i>menos</i> Valor agregado a precio de mercado <i>menos</i> sueldos y salarios pagados. Este nuevo valor creado en el proceso productivo, lo compartirá el capitalista en rentas, intereses, impuestos y utilidades.
Tasa de Plusvalía (P1/V)	Expresa el porcentaje del nuevo valor creado en relación a los salarios. El porcentaje del tiempo adicional que el capitalista no retribuyó al obrero, tiempo en el cual fue creada la plusvalía.
Tasa de Ganancia (P1/C+V)	Expresa la participación de la plusvalía en los costos totales de producción. Mediante la tasa de ganancia el capitalista calcula el rendimiento del capital invertido.
Costo de Producción (C+V)	Resulta de la suma del valor de las depreciaciones, materias primas y sueldos y salarios pagados.
Capital invertido (C+V)	Donde C = maquinaria y equipo + materias primas + combustible; y V = sueldos y salarios totales pagados.

**/ La metodología utilizada en el pequeño ensayo, se basó en el trabajo de JOSE RAFAEL DEL CID, para el caso Hondureño.*

NOTA: Período para todas las relaciones: un año.

ANEXO No. 2

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS (En base a clasificación de la CEPAL-ONU)

- I. Industrias Tradicionales
 1. Alimentos
 2. Bebidas
 3. Tabaco

4. Textiles
5. Calzado y vestuario
6. Madera
7. Muebles
8. Imprentas
9. Cuero y productos de cuero
10. Manufacturas diversas

II. Industrias Intermedias

11. Papel y cartón
12. Caucho
13. Productos químicos
14. Derivados del petróleo
15. Minerales no-metálicos
16. Metales básicos

III. Industrias Metal-Mecánica

17. Productos metálicos
18. Maquinaria no-eléctrica
19. Maquinaria y aparatos eléctricos
20. Material de transporte.

BIBLIOGRAFIA UTILIZADA

BORISOV y otros: "Diccionario de Economía Política"; Ediciones Armadillo, Bogotá-Colombia, 1975.

CUEVA, Agustín: "Desarrollo del Capitalismo en América Latina"; Revista Economía No. 56, IIES, Facultad de Economía de la Universidad de San Carlos; 1978.

DEL CID, José Rafael: "Honduras: Industrialización, empleo y explotación de la fuerza de trabajo", IIES de la Universidad Autónoma de Honduras, Revista Economía Política No. 13, 1976-77.

MURGA F., Antonio: "Concentración Industrial en Honduras"; Revista No. 9, IIES de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras; 1974-75

SCHMIDT, Samuel: "El Estado y su autonomía"; CELA: serie avances de investigación, Cuadernos 41; Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, 1979.

SILVA COMENARES, Julio: "Los Verdaderos Dueños del País"; Fondo Editorial Suramérica, Colección Economía; 5ta edición; Bogotá-Colombia, 1980.

Manual de Economía Política del Capitalismo; Colección CLAVES de Economía Política; Ed. Granica; Buenos Aires-Argentina, 1974.

SALAMA-VALJER: "Una Introducción a la Economía Política"; s. p. i.

Fin de un mito:

LA DESCOMUNICACION DE LA COMUNICACION COLECTIVA ECUATORIANA

Alfredo Taborga*

Entre los economistas, sociólogos y científicos políticos de latinoamérica, existe un consenso en el sentido de que la lucha contra el subdesarrollo no es una tarea que se reduz-

(Resumen del trabajo "Medios de Comunicación del Ecuador y el Desarrollo Económico Nacional". Quito 1981. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central del Ecuador).

ca exclusivamente a la realización de cambios estructurales, al aumento de las tasas de crecimiento y de otros indicadores económicos y sociales.

Es también, y en alto grado, una lucha contra patrones de mentalidad y comportamiento social de mucho arraigo que forman parte del subdesarrollo.

En relación con esta tarea, a los medios de comunicación —tanto colectivos como alternativos— les incumbe un papel decisivo.

En este trabajo nos referiremos especialmente a los medios colectivos (prensa, radio y televisión), cuyos mensajes ejercen una influencia constante muy poderosa sobre la manera de pensar y actuar de todos los estratos de la sociedad.

Partiendo del hecho de que lograr el cambio en América Latina es impostergable, la teoría de la comunicación social postula que el rol de esos medios debe ser en favor y apoyo de esas transformaciones.

Sin embargo, el análisis de lo que ocurre en América Latina al respecto muestra que en la casi totalidad de los países, los medios de comunicación colectivos asumen o sirven otra función, a la defensa de status quo y de las estructuras que, en términos globales, configuran la dependencia interna y externa del subcontinente.

Ecuador no es ajeno a esta situación, y a pesar de ello el conocimiento que se tiene en el país sobre las consecuencias de lo anterior, sigue siendo escaso. Salvo la acción de pequeños grupos de expertos y estudiosos en el tema, la gran comunidad nacional se encuentra al margen del conocimiento de esta problemática con gran satisfacción de quienes controlan la presente situación.

Cada vez surgen nuevos periódicos y publicaciones, y las radios y canales de televisión mejoran técnicamente sus

emisiones. A la vez que ello ocurre, las presiones en la conciencia de los ecuatorianos para persuadirlos al consumismo, a la toma de una decisión política que favorezca el actual esquema de dominación, aumentan en intensidad y sofisticación.

Sin esfuerzo por negarlo, una de las justificaciones ideológicas del actual sistema de comunicaciones colectivas es la que afirma que su principal rol es el soporte de los modelos económicos vigentes. En este esquema, los medios de comunicación colectiva, responden sin reserva a modelos económicos en los cuales el fin de lucro y distintas variables del libre mercado se imponen. Ello, en los mismos momentos en que subsisten graves problemas de desocupación, falta de vivienda, bajos salarios, hambre, analfabetismo y concentración de la riqueza.

En la imposición de este esquema, los medios de comunicación colectiva juegan un importante rol al justificar lo que dicha política económica quiere establecer. Para hacerlo, utilizan una serie de recursos tendientes a convencer al público de los beneficios de aceptar esas premisas, fundamentando que es un absurdo hablar del consumismo como algo dañino a los intereses nacionales. Argumentan que el afán de comparar bienes es el motor de la actividad económica y un medio para lograr el bienestar general. Para ellos, la evolución del consumo es no sólo un indicador del progreso, sino la manifestación más clara del mejoramiento del nivel de vida de la población.

Es en este marco en el que hay que situar la problemática relacionada con la comunicación colectiva y la información.

La estrecha relación que existe entre los sistemas nacionales de comunicación e información con los internacionales, dan al problema una profundidad mayor debido a las consecuencias que para los países en desarrollo, como

Ecuador, tiene una dependencia que trastoca hábitos y costumbres de nuestro pueblo.

Algunos han comparado esta situación con los efectos que produciría la bomba neutrónica, en el sentido de que el control foráneo de la información y comunicación pueden aniquilar las mentes de los hombres de las naciones en desarrollo, enajenar su voluntad, convertirlos en ocupantes inconscientes de sus propios países, pero dejando sus cuerpos aparentemente intactos.

Esta situación, de la que es víctima Ecuador, está señalada por el hecho de que los países desarrollados dominan el circuito de la información y comunicación en todos los niveles: es decir, esta dominación afecta al conjunto del sistema transnacional de las comunicaciones, al cual está integrado Ecuador, lo que se traduce que ella se ejerce a través de las agencias internacionales de información, la radio, la televisión, las películas, las revistas, los libros, las publicaciones ilustradas, los bancos de datos, las empresas de publicidad.

Entre los muchos efectos que esta realidad tiene para el pueblo ecuatoriano, figura que en virtud a la dependencia monopólica establecida, se le está obligando a recibir un volumen impresionante de información que interesa y afecta al mundo desarrollado, descuidando en forma casi total aquello que es de interés real para el hombre y mujer de este país.

No hay que desconocer que cerca del 80o/o de las informaciones que circulan en el mundo emanan de agencias transnacionales que consagran un 20o/o de ellas a materiales de los países en desarrollo, no obstante estos representantes más de las tres cuartas partes de la humanidad.

Para comprender cabalmente el rol que cumplen los medios de comunicación colectivos en el Ecuador, es neces-

rio establecer algunos principios que rigen sus líneas de conducta.

El principal de ellos es el de haberse transformado en instrumentos activos y efectivos del control y manipulación de la conducta social, económica y política del medio en el cual éstos circulan o cubren.

De esta forma, valiéndose de mitos que explican, justifican y a veces incluso embellecen las condiciones existentes de vida, los medios de comunicación colectivos vuelcan su apoyo popular en favor de un orden que no sirve a los intereses reales de las grandes mayorías nacionales. Cuando estos objetivos prosperan, la gente, el pueblo así influenciado, no toma en cuenta otros ordenamientos sociales por los que podría optar.

Este es uno de los recursos mediante los cuales los sectores dominantes de la sociedad tratan de hacer que las masas se amolden a sus objetivos.

Es interesante destacar que el discurso que emana del actual esquema de comunicación colectiva existente en el país, crea la apariencia de la participación activa de grandes mayorías, al mismo tiempo que en la práctica niega muchos beneficios materiales y todos los beneficios psíquicos de la participación auténtica.

No es arriesgado afirmar que los instrumentos de manipulación de los cuales se valen los actuales sectores hegemónicos nacionales son muchos, pero evidentemente el control del aparato de información y de ideas en todos los niveles, es un aspecto fundamental. Lo anterior se asegura a través del funcionamiento de una regla simple de la economía de mercado: la propiedad y el control de los medios de comunicación colectiva, como todas las otras formas de propiedad, deben estar al alcance o en manos de los dueños del capital.

Para la implementación de lo anterior no existe una regla fija: está fundamentado en los ordenamientos socio—económicos existentes, indiscutidos pero fundamentales, que primeramente determinan la propiedad de bienes, la división del trabajo, los roles sociales, la organización de la producción y la distribución de la riqueza, todo ello reforzado por el papel de la comunicación e información en el presente contexto.

Y en este sentido, como es frecuente leerlo o escucharlo en los medios de comunicación colectivos locales, el mayor triunfo de esta manipulación informativa consiste en haber penetrado en la sociedad con la definición de la libertad enunciada en términos individualistas. Merced de ello el concepto se presta para una doble función: ampara la propiedad privada de los bienes de producción y simultáneamente se presenta como el guardián del bienestar del individuo.

Del análisis de los medios de comunicación colectivos en el Ecuador, se hace evidente que si bien la libertad individual y la elección personal son sus defensas míticas más poderosas, el sistema de la propiedad y producción privada necesita y crea otras concepciones adicionales. Una de ellas es la que trata de presentar a los medios de comunicación como neutros y objetivos.

Lo anterior en busca de cumplir con el mandato que para lograr una manipulación eficaz, no debe haber pruebas de su presencia. Es esencial, entonces, que las grandes mayorías crean en la neutralidad de los medios.

Así como en la economía comercial se sostiene que todas las partes ingresan en el mercado en condiciones más o menos iguales como compradores y vendedores, o trabajadores y empleadores, y que todos corren sus riesgos en un área incontrolada de opciones indefinidas, igualmente en el marco de las ideas, los medios de comunicación locales aducen que no hay ideología que opere como mecanismo

de control. Afirman que sólo existe un espectro de información y conocimiento del cual el individuo extrae y elige los elementos más útiles para la pauta de verdad que está tratando de construir.

Sin embargo, esta figura idílica se ve afectada, —en la práctica— por la continua aparición de conflictos sociales que son propios de una economía que descansa en la propiedad privada y la adquisición individual. Para evitar entrar en la explicación de estos conflictos —cuyas causas invariablemente se encuentran en el fundamento ideológico del sistema económico imperante—, es que los medios de comunicación vuelcan sus esfuerzos en desviar la atención de esos hechos.

El permanente cuidado de los medios de comunicación colectivos por no ir al análisis de las causas que generan los problemas sociales, es una política que se impone en todo el orden informativo. De la lectura y atención que se preste a la información entregada por los medios locales, no es difícil constatar los esfuerzos que hacen por desdibujar la existencia de conflictos sociales producto de la actual estructura económica y política del país.

Los conflictos, cuando se presentan, se les rodea de una imagen de problemas circunscritos a zonas específicas y pequeñas, provocados por agentes disociadores pero nunca atribuidos a la injusticia, explotación, etc.

La trivialidad de casi toda la programación, y sobre todo la que aborda acontecimientos político—sociales de gran magnitud, se debe atribuir a la incapacidad institucional de los medios de comunicación colectivos para aceptar e indentificar las bases del conflicto social sin que ellos no contribuyan a destruir los pilares en los que descansa el orden actual. Es el control elitista que obliga a omitir o distorcionar la realidad, ya que el análisis o la discusión franca del conflicto, puede profundizar y agudizar la resistencia a la desigualdad social.

Por lo demás, la división social del país entre trabajadores y empresarios o propietarios, casi siempre ha pasado desapercibida para los medios de comunicación. No es necesario ser especializado investigador para constatar que el número de informaciones referidas a problemas específicos o situaciones que afecten o interesen a los trabajadores, es en los diarios, radios y estaciones de televisión del Ecuador casi inexistente, si se compara con la extensión de la información destinada a la parte patronal.

Si mantenemos la división de las noticias, tal como existen en los diarios locales —estructura semejante a la que existe en todos los periódicos de América Latina— un análisis de contenido muestra que en promedio las informaciones para los trabajadores (es decir, aquellas dirigidas a ellos ya sea porque les afectan directamente o por que son protagonistas), es de 1 en relación a las de empresarios o propietarios que alcanza a una proporción 11.

En la muestra siguiente se ha realizado una esquematización arbitraria dejando sin considerar las noticias “políticas” (aquellas que dicen relación con partidos políticos, parlamentarios o sus acciones y las actividades administrativas del gobierno) así como las noticias internacionales y noticias editoriales.

Del estudio realizado y a manera de ejemplarizar lo anterior, presentamos los resultados de tres semanas diferentes, correspondiente cada una de ellas a un mes diferente:

Semana del 11 al 17 de octubre de 1981

Diario: El Comercio. Sección A.

Día 11	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	2
Día 12	noticias para empresarios	17
	noticias para trabajadores	3
Día 13	noticias para empresarios	14
	noticias para trabajadores	1
Día 14	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	1

Día 15	noticias para empresarios	16
	noticias para trabajadores	3
Día 16	noticias para empresarios	17
	noticias para trabajadores	4
Día 17	noticias para empresarios	16
	noticias para trabajadores	2

Semana del 15 al 21 de noviembre de 1981

Diario: El Comercio. Sección A.

Día 15	noticias para empresarios	14
	noticias para trabajadores	2
Día 16	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	2
Día 17	noticias para empresarios	15
	noticias para trabajadores	3
Día 18	noticias para empresarios	16
	noticias para trabajadores	2
Día 19	noticias para empresarios	17
	noticias para trabajadores	1
Día 20	noticias para empresarios	14
	noticias para trabajadores	3
Día 21	noticias para empresarios	16
	noticias para trabajadores	1

Semana del 13 al 19 de diciembre de 1981

Diario: El Comercio. Sección A.

Día 13	noticias para empresarios	16
	noticias para trabajadores	2
Día 14	noticias para empresarios	17
	noticias para trabajadores	1
Día 15	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	3
Día 16	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	1
Día 17	noticias para empresarios	14
	noticias para trabajadores	2
Día 18	noticias para empresarios	18
	noticias para trabajadores	3
Día 19	noticias para empresarios	17
	noticias para trabajadores	2

EL MITO DEL PLURALISMO

La imagen que los medios de comunicación colectivos locales pretenden entregar es la opción personal ejercida en un entorno de diversidad cultural e informativa. Es el mito pluralismo de los medios.

Esta idea se trata de internalizar en la estructura mental de la mayoría de la población y se ha transformado en uno de los hitos más importantes sobre el que descansa el sistema de medios de comunicación del Ecuador.

Se afirma que la gran cantidad de diarios, radioemisoras, revistas, estaciones de televisión, son una garantía para la posibilidad de elección y diversificación que tienen los habitantes del país.

Esta ilusión, hábilmente sostenida por los medios empresariales de la comunicación colectiva, se nutre en la predisposición de confundir abundancia de medios con diversidad de contenido.

Es fácil llegar a creer que un país como Ecuador, que cuenta con más de 350 radioemisoras, 5 canales de televisión con sus respectivas estaciones retransmisoras, más de 27 diarios, sobre 22 semanarios de información general y una enormidad de publicaciones quincenales y mensuales, pueda suministrar a su pueblo una rica variedad de información y pasatiempos.

La realidad es, sin embargo, que exepctuando un sector bastante reducido de la población, la mayoría están —inconsientemente— prisioneros de una trampa de información sin alternativas.

Del análisis de los mensajes de los medios de comunicación ecuatorianos se desprende que no existe diversidad de opiniones y contenido significativos entre ellos, debido a la identidad intrínseca de intereses materiales e ideológicos

que existen entre los propietarios y la naturaleza selectiva de la industria de la comunicación en general.

Creemos que no es necesario explayarse sobre los efectos de lo anterior debido a que cualquier lector acucioso captará la gravedad de la situación. Baste decir que lo anterior se puede resumir afirmando que los medios ofrecen una sólo versión de la realidad, que no es otra que la suya propia.

Es frecuente escuchar o leer, como negación de lo anterior, el argumento de la existencia de una "competencia" entre los diversos medios locales por lograr una mayor cantidad de lectores, espectadores u oyentes. Sin embargo si se analiza con seriedad y detenimiento dicha competencia, se podrá establecer que ella se da dentro de un límite estrecho que fija la escasa variedad ofrecida.

El ejemplo de la televisión local es el más gráfico al respecto ya que aún cuando cada canal lucha por atraer a la mayor audiencia posible, todos se imitan entre si el formato y contenido de los programas. Si el canal 8 tiene éxito con una telenovela, tanto el 4 como el 2 competirán con programas del mismo corte y características.

Otra situación que deja en evidencia lo señalado es la que se refiere a los programas informativos en la televisión. Si bien es cierto cada canal cuenta con su propio informativo, básicamente el material entregado es esencialmente idéntico. Aún cuando los programas en sí, los comentaristas, locutores, etc., no son necesariamente los mismos, no hay grandes diferencias cualitativas dignas de mencionar entre unos y otros. Incluso se podría aceptar —sin mucho convencimiento de nuestra parte —que los estilos pueden cambiar, pero la esencia categóricamente no.

La reiteración de lo anterior pone en evidencia que para los propietarios de los medios de comunicación colectivos y los intereses que defienden, lo más importante es mantener la idea de que la afluencia de los mensajes por muchos ca-

nales significa confianza en la idea de la libre elección de información y le otorga verosimilitud, a la vez que es piedra fundamental en la consolidación del statu quo. Los estímulos similares que emanan de fuentes aparentemente distintas, envuelven al lector, espectador o escucha, en un entorno mensaje —imagen que comunmente parece incontrolado, relativamente libre y muy natural.

Es necesario destacar la similitud existente entre el material informativo y los mensajes “culturales” que entregan todos los medios y que los llevan a reforzar sus posiciones continuamente.

Puesto que operan en función de reglas comerciales, se valen de la publicidad e íntimamente ligados a la economía empresarial —tanto por su propia estructura como por sus relaciones con los avisadores— los medios constituyen una industria y en ningún caso “una suma” de distribución de información independientes.

Por razones de supervivencia las imágenes y los mensajes que suministran están programados —con muy pocas excepciones en el Ecuador— para lograr objetivos similares que son, en última instancia, la rentabilidad y la conservación de la sociedad de consumo y la propiedad privada.

Para comprender cómo los medios dan cumplimiento a sus objetivos ideológicos, es necesario comprender la “forma” cómo se estructura la comunicación.

El denominador común en el caso ecuatoriano es la utilización de la técnica de difusión de la información denominada “fragmentación”.

Al analizar los noticieros de radioemisoras y estaciones de televisión, podemos observar que se caracterizan por el recitado de una andanada de elementos múltiples desvinculados entre sí. A su vez, los diarios son voluminosos conglomerados de materiales estampados en función de las reglas

tradicionales de la técnica periodística, en la que la fragmentación es también visible a simple vista.

Los medios de información locales descuidan deliberadamente establecer el contexto en que se producen ciertos hechos de los cuales informan, para lo cual quitan importancia a noticias trascendentales en beneficio de otras que son sólo interesantes para el pequeño sector hegemónico y no para las grandes mayorías nacionales.

Estas últimas prácticamente se imponen aún cuando el grueso del conglomerado social no encuentra ningún interés real en ellas.

Muchas veces la técnica de la fragmentación es justificada por la necesidad de llenar todo el espacio de los medios de comunicación con mensajes publicitarios.

Esto es visible, por ejemplo, en las revistas donde los editores interrumpen deliberadamente los artículos y publican el grueso del texto en las últimas páginas para que los lectores deban volver varias hojas de publicidad antes de continuar la lectura. También es destacable esta situación cuando los locutores cortan los programas de radio o televisión para intercalar pausas comerciales.

Esta situación a nuestro juicio, es importante ya que la indiferencia con la que la publicidad trata cualquier hecho político o social, insistiendo en entrometerse cualquiera sea el material que está en el aire o impreso, reduce los fenómenos sociales a simples "hechos" extravagantes y, en muchos casos, absurdos.

En consecuencia, la publicidad desempeña no sólo las funciones confesadas de vender mercadería, fomentar nuevos deseos de consumo, sino que también le rinde otro servicio a la economía empresarial: su intromisión en todos los canales de información y entretenimiento, reduce la capacidad del público para tomar conciencia de la totalidad del

necho, el problema o el tema que se está considerando.

No es atrevido asegurar que la publicidad en los diarios y otros medios de comunicación ecuatorianos, no sólo ayuda a engrosar las utilidades de sus patrocinadores, sino que sirve al sistema porque su empleo —entre otras cosas—, aumenta la fragmentación.

Con el objetivo de presentar una visión del rol de la publicidad en los medios de difusión de noticias locales, realizamos una medición del espacio dedicados a este objeto en el diario El Comercio, el de mayor circulación nacional de los periódicos quiteños.

Se persigue demostrar cómo, en la práctica, la noticia o la información es un pretexto para hacer llegar al lector el mensaje publicitario y no al revés, como muchas veces los medios tratan de hacer creer cuando afirman que la publicidad es un soporte a la divulgación de noticias.

Para esta medición se eligieron días al azar, del periódico en el que se realizó este informe.

Diario El Comercio, 16 de noviembre de 1981

Sección A, página 20

en centímetros cuadrados

Página 1

Información:	0.0881
Fotos:	0.0276
Títulos:	0.0235
Sumario:	.0216
Avisos:	0.0000

Página 2

Información:	0.0638
Fotos:	0.0107
Títulos:	0.0132
Avisos:	0.0790

Página 3

Información:	0.0724
Fotos:	
Títulos:	0.0164
Avisos:	0.1008

Página 6

Información:	0.0170
Fotos:	
Títulos:	0.0092
Avisos:	.1728

Página 9
 Información: 0.0270
 Fotos: 0.0030
 Títulos: 0.0096
 Avisos: 0.1584

Página 10
 Información:
 Fotos:
 Títulos:
 Avisos: 0.2016

Página 11
 Información:
 Fotos:
 Títulos:
 Avisos: 0.2016

Página: 12
 Información: 0.0206
 Fotos:
 Títulos: 0.0088
 Avisos: 0.1680

Página 13
 Información 0.0570
 Fotos:
 Títulos: 0.0210
 Avisos: 0.1152

Página 14
 Información
 Fotos:
 Títulos:
 Avisos: 0.2016

Página 15
 Información:
 Fotos:
 Títulos:
 Avisos: 0.2016

Página 16
 Información: 0.0126
 Fotos:
 Títulos: 0.0072
 Avisos: 0.1782

Página 17
 Información: 0.0288
 Fotos: 0.0204
 Títulos: 0.0054
 Avisos: 0.1410

Página 18
 Información: 0.0246
 Fotos:
 Títulos: 0.0306
 Avisos: 0.1596

Página 19
 Información: 0.0222
 Fotos: 0.0234
 Títulos: 0.0066
 Avisos: 0.1332

Página 20
 Información: 0.0678
 Fotos: 0.0144
 Títulos: 0.0168
 Avisos: 0.0888

Diario El Ecomercio, 15 de diciembre de 1981
 Sección A, página 18
 en centímetros cuadrados

Página 1
 Información: 0.0643
 Fotos: 0.0393
 Titulares: 0.0598
 Avisos:
 Sumario: 0.0216

Página 2
 Información: 0.0444
 Fotos:
 Titulares: 0.0591
 Avisos: 0.0756

Página 7
 Información: 0.0475

Fotos:

Títulos: 0.0102

Avisos: 0.1296

Página 3

Información: 0.1150

Fotos:

Titulares: 0.0366

Avisos:

Página 7

Información: 0.0802

Fotos:

Titulares: 0.0164

Avisos: 0.0918

Página 9

Información: 0.0409

Fotos: 0.0264

Títulos: 0.0198

Avisos: 0.1026

Página 11

Información: 426

Fotos: 432

Títulos: 72

Avisos: 1008

Página 13

Información: 282

Fotos: 96

Títulos: 72

Avisos: 1008

Página 15

Información: 336

Fotos:

Títulos: 72

Avisos: 1512

Página 17

Información: 1011

Fotos: 414

Títulos: 324

Avisos:

Página 8

Información:

Fotos:

Títulos:

Avisos: 0.2016

Página 6

Información: 0.0424

Fotos: 0.0056

Titulares: 0.0113

Avisos: 0.1104

Página 8

Información:

Fotos:

Titulares:

Avisos: 0.2016

Página 10

Información: 0.0576

Fotos:

Títulos:

Avisos: 0.1440

Página 12

Información: 648

Fotos: 324

Títulos: 144

Avisos: 720

Página 14

Información: 502

Fotos:

Títulos: 180

Avisos: 882

Página 16

Información: 506

Fotos:

Títulos: 204

Avisos: 1128

Página 18

Información: 685

Fotos: 102

Títulos: 174

Avisos: 936

CENTROS HEGEMONICOS Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA COMUNICACION E INFORMACION

Pero lo anterior no es todo. Ecuador como todos los países de América Latina, está inserto en un sistema internacional que opera inevitablemente en favor de las naciones desarrolladas. Esto se expresa a través de la estructura transnacional de poder que funciona mediante formas diferenciadas pero que cuyo objetivo central y final es la de consolidar y expandir la influencia y el poder de los centros hegemónicos.

Para ello utiliza como elemento de penetración un conjunto de valores y aspiraciones que pretende representar como la estabilidad política, la eficiencia económica, la creatividad tecnológica, la lógica de mercado, las bondades del consumismo, la defensa de la libertad, etc.

En la práctica, esto significa para el Ecuador que sus medios de comunicación están en abierta defensa del modelo imperante.

Sólo muy reciente se ha hecho presente en algunos sectores la dimensión que adquiere como parte integrante de la instrumentalización del poder transnacional, la comunicación, cultura y publicidad que se ha desarrollado —justamente—, con el apoyo y al servicio de esa estructura multinacional de poder. Ha pasado a transformarse en una parte integrante del sistema por medio del cual se controla el instrumento que es la información en la sociedad contemporánea y que, económicamente, crea las condiciones para la expansión transnacional del capital.

De esta forma el sistema transnacional de comunicación es un todo: incluye agencias de noticias, empresas de publicidad, banco de datos y el suministro de servicios de recuperación de información, además de programas de radio y televisión, películas, radiofotos, revistas, libros, historietas, etc.

Todos estos componentes se refuerzan unos a otros, estimulando las aspiraciones consumistas destinadas a alcanzar formas de organización social y estilos de vida imitativos de los países industrializados, que sólo se pueden reproducir en las naciones en desarrollo sobre la base de una alta y creciente concentración de los ingresos en pocas manos y de inaceptables desigualdades sociales.

El proceso de comunicaciones concebido en estos términos va provocando en los usuarios, forzados de ellos, una actitud de signo pasivo que se transforma en una falta de capacidad de juicio crítico frente a lo que se le entrega. Este proceso se transforma así en algo como teatro para el público, en el cual ellos no participan pero van aceptando lo que se les muestra, en este caso de que el modelo transnacional de consumo es inevitable históricamente.

La ideología dominante cumple, de esta forma, con la función determinada de conferir al sistema cierta coherencia y unidad relativa. A través de esta estructuración que afecta las esferas de la actividad individual y colectiva, se va fortaleciendo el presente modelo social.

Lo importante de lo anterior es que queda claro que las políticas de comunicación pasan a transformarse en parte vital de las políticas de desarrollo. Si la información se comunica en el interés y al servicio del sistema transnacional de poder, la capacidad soberana de decidir y ejecutar las políticas de desarrollo nacional se ve trabada por cuanto la estructura de comunicación internacional condiciona y determina directamente las reacciones individuales y sociales dentro del país.

En este esquema, las agencias internacionales de noticias adquieren un rol determinante. En el Ecuador, el monopolio de la información internacional ha estado en manos de las agencias transnacionales como las norteamericanas United Press Internacional (UPI) y Associated Press (AP), la británica Reuter-Latin, la Agence France Press (AFP) y la española EFE.

El sistema actual de información a través de esos medios consagra una forma de dependencia política, económica y cultural, que se manifiesta a través de la interpretación, a menudo tendenciosa, dada a las noticias que se refieren a los países en desarrollo o a situaciones que favorezcan a las posibilidades de cambio. Consiste en poner en relieve acontecimientos cuyo alcance, en ciertos casos, es limitado o nulo, en reunir hechos aislados para presentarlos como un todo, en exponer hechos de modo que las conclusiones que se sacan sean favorables a los intereses del sistema transnacional, en amplificar hechos de dimensiones reducidas para suscitar temores injustificados, en guardar silencio sobre situaciones que van contra los intereses de los países de origen de esos medios de información, etc.

Es, además, el uso de etiquetas, adjetivos y definiciones persuasivas para descalificar a personajes o situaciones que pongan en peligro el modelo vigente que defienden. Es notorio en la prensa que analizamos, por ejemplo, leer acerca de la "marxista Nicaragua", así como antes se habló del "marxista" Salvador Allende, sin que jamás se hable del "capitalista" Ronald Reagan o de la "capitalista" Margaret Thatcher. Los líderes de países del Tercer Mundo que se oponen a las actuales metrópolis son presentados como extremistas (Kadafi) o rebeldes (Mugabe) sin que jamás se califique a los conservadores como retrógrados o reaccionarios.

Es decir, se trata de lograr que todo aquello que no sea parte de "la normalidad" que defienden las agencias, sea calificado en forma tal que para el lector no preparado resulte evidente la necesidad de rechazarlo.

Reiteramos que lo más común es la presentación de hechos reales en forma tal, que sus consecuencias implícitas sean favorables a los intereses del sistema transnacional que defienden las agencias.

MUESTREO DE RECEPCION

Con el objetivo de obtener antecedentes más directos acerca de la forma cómo sectores de trabajadores recibirán el mensaje de algunos medios de comunicación colectiva, entre el 15 y el 20 de noviembre realizamos una encuesta de 98 trabajadores y empleados.

En virtud de la colaboración de dirigentes sindicales y ejecutivos de cuatro empresas ubicadas en el Sur de Quito, pudimos presentar un pequeño cuestionario a los entrevistados.

Los resultados de esta encuesta permiten arribar a diversas conclusiones. Una de las primeras que salta a la vista, es que la marcha política no es uno de los temas que más preocupa a los entrevistados, ya que su interés por la temática mencionada obtuvo un 10.32o/o de las respuestas, en tanto que la economía sólo el 9.66.

El porcentaje obtenido por la sección deportiva estaría indicando que el lector de la muestra se interesa especialmente por los temas de expansión y entretenimiento.

Otro indicador que cobra importancia es el que dice relación con el nivel de integración y participación gremial. Las cifras indican que la unidad en torno a este tipo de organización es baja.

En cuanto a la captación del mensaje, los porcentajes nos señalan que más de la mitad de los entrevistados (un 60.48o/o) tenían noción de lo que es el Pacto Social, cualquiera que sea la interpretación que ellos hagan del mismo. Es importante hacer notar que el Pacto Social era, en el momento de la muestra, el centro fundamental de la acción del gobierno y de los medios de comunicación colectivos.

Sin embargo, las contradicciones que muestran las preguntas siguientes, ponen de manifiesto el rol que cumple el

mensaje de los medios de comunicación que entregan una visión de determinado problema (en este caso la conveniencia del acuerdo entre trabajadores, empresarios y el gobierno) a los lectores, que no llega a ser internalizado en toda la plenitud por estos.

Así, al ser consultado acerca de a quién favorecía el Pacto Social, la mayoría de entrevistados indicó (en la misma forma como lo señalaba el diario) que a los trabajadores. Sin embargo, cuando se insistió en esta pregunta, llevándola a un terreno de personificación, la gran mayoría (89.320/o) de los encuestados contestó que no les favorecía (en abierta contradicción con las respuestas anteriores). Incluso dentro de este grupo, el 48.300/o afirmaron que el Pacto Social favorecía a los sectores empresariales.

De esta forma, creemos que queda claro en este estudio de tendencia, que la visión de la realidad que tienen, por una parte los lectores y por la otra los medios de comunicación (en éste caso los diarios de Quito), no son coincidentes.

En general, las respuestas de esta pequeña muestra nos indican que los medios de comunicación entregan interpretaciones de la realidad que sirven a sus intereses y que los presentan como una verdad aceptada por la mayoría, hecho que produce que muchos sectores de trabajadores se sientan influenciados por dicho mensaje, aún cuando en la práctica, ellos constatan una realidad diferente.

Lo dramático de esta situación es que los sectores afectados no se dan cuenta de que muchas veces están coincidiendo formalmente con los intereses que no son los suyos.

A MANERA DE PALABRAS FINALES

La información y los mensajes que entregan los medios de comunicación colectivos en el Ecuador, tienen la característica de una mercancía que se vende en el mercado y que los canales encargados de difundirlos, los negocian, estableciendo su propia apreciación de los acontecimientos.

Por ello, la problemática de la comunicación tiene que sacarse del marco en el que se la ha tenido y situarla dentro de los procesos de liberación política, económica y cultural que el pueblo ecuatoriano exige en orden a reducir la dependencia externa y la explotación interna.

En este contexto en que los sectores sociales deben analizar la evidencia de que junto a la fuerza y las presiones económicas, existe un instrumento complementario cuyo uso es en mano de los sectores dominantes, menos conflictivo y más sutil pero igualmente efectivo: el de la dominación cultural y la imposición de estilos de consumo y desarrollo que incorporan a los habitantes de los países del Tercer Mundo al sistema de valores de la potencia hegemónica.

La responsabilidad de los universitarios —actores multiplicadores de las nuevas ideas de desarrollo y progreso en unidad de acción con los sectores de trabajadores—, es rebelarse al actual sistema de comunicaciones y de información. Es vital que realicen estudios de la realidad nacional, destinados a poner en evidencia la alianza de intereses entre los sectores dominantes nacionales y el sistema transnacional. No se trata de hacer trabajos exclusivamente con objetivos académicos: por el contrario, son los únicos que están en condiciones de entregar la información necesaria para que los sectores de trabajadores y del pueblo ecuatoriano en general, puedan distinguir sin temor a equivocarse, cuales son sus reales enemigos y actuar en consecuencia.

En materia de comunicaciones, no se trata de invertir el signo de los actuales mensajes en forma mecánica. Se trata de ampliar el espectro de información al pueblo y en ello, repetimos, el rol del universitario comprometido con su realidad es determinante.

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL AREA URBANA

Oswaldo Padilla

Mucho se habla de la mala distribución del ingreso y de la concentración del mismo. ¿Hasta dónde las cifras estadísticas permiten comprobar las afirmaciones anteriores? Veámoslo.

En el Ecuador, como en muchos países poco desarrollados, no existen investigaciones continuas sobre la distribución del ingreso. Tampoco se han efectuado encuestas totales, aunque sean esporádicas, para cuantificar la apropiación del ingreso por los diferentes estratos económicos de su población.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos, ha publicado información sobre la distribución del ingreso en el área urbana del país en dos ocasiones. Para la primera vez se utilizaron los resultados de una encuesta de hogares del área urbana efectuada en 1968; y, para la siguiente ocasión, se tomó la información de la encuesta de población y ocupación del área urbana llevada a cabo en 1975. Posteriormente no se dispone de información oficial al respecto.

Considerando como punto de partida las dos encuestas mencionadas y recurriendo a los índices de salarios publicados por el INEC, los nuevos salarios mínimos fijados últimamente y las declaraciones de impuestos a la renta presentadas por los contribuyentes al Ministerio de Finanzas, se puede lograr una estimación de la actual distribución del ingreso en el área urbana de nuestro país.

Ocupados e ingresos

Es conveniente tipificar cada uno de los estratos económicos, para lo cual sin intentar dar una definición para cada estrato, se especifica el tipo de personas ocupadas que lo conforman.

El estrato de los marginados está integrado por los ocupados en ciertas actividades de servicios que están integrados deficientemente al proceso económico y sus ingresos no les permiten satisfacer las necesidades mínimas vitales.

El nivel de ingreso bajo comprende a los ocupados que perciben el salario mínimo pero se incluye para el cálculo del ingreso anual todas las remuneraciones adicionales y compensaciones que obtienen en un año, por la cual el promedio mensual viene a ser distinto del salario mínimo de cuatro mil sucres.

El siguiente nivel, denominado de ingreso medio bajo, comprende a las personas ocupadas que trabajan en el sector público profesores y burócratas con título profesio-

nal; y a la mano de obra calificada que está empleada en el sector privado.

La clase ingresos medios altos está conformada básicamente por los ejecutivos de las empresas y el personal de nivel directivo del sector público.

El último estrato, el de nivel de ingresos altos agruparía primordialmente a los dueños de las empresas (capitalistas) y a los profesionales de gran "éxito" económico que sirven a los grupos dominantes.

Las cifras del número de personas ocupadas que perciben ingresos, el monto anual de ingresos y el promedio mensual por ocupado para cinco estratos económicos de la población urbana, estimados a junio de 1982, son las siguientes:

<i>Estratos Económicos (Nivel de ingreso)</i>	<i>Número de Personas</i>	<i>Ingreso* Total Anual</i>	<i>Ingreso** Promedio Mensual</i>
<i>Marginados</i>	<i>112.847</i>	<i>2.262</i>	<i>1.670</i>
<i>Bajo</i>	<i>712.213</i>	<i>71.546</i>	<i>8.370</i>
<i>Medio Bajo</i>	<i>218.242</i>	<i>47.716</i>	<i>18.220</i>
<i>Medio Alto</i>	<i>11.711</i>	<i>6.995</i>	<i>49.775</i>
<i>Alto</i>	<i>9.581</i>	<i>13.323</i>	<i>115.880</i>
<i>Total y Promedio</i>	<i>1'064.594</i>	<i>141.842</i>	<i>11.103</i>

**/ Los valores se expresan en millones de sucres.*

***/ Las cifras de la columna están en sucres.*

La población económicamente activa del área urbana, según estimaciones del cuadro anterior es a la misma fecha, podemos concluir que el 90o/o de las personas activas obtienen ingresos. Los desocupados son más cien mil personas activas del área urbana del Ecuador, y no reciben un solo centavo como remuneración.

Distribución del ingreso

Cabe destacar que más de las tres cuartas partes de los activos (77.5o/o) apenas obtienen al rededor del 50o/o del ingreso total anual que recibe la población ocupada del área urbana (52o/o); mientras que no alcanza ni el uno por ciento (0.9o/o) los ecuatorianos ocupados en los centros urbanos que se llevan cerca del 10o/o del ingreso anual

9.50/o). Este sólo aspecto, ya nos da una idea bastante clara de la mala distribución del ingreso urbano y de la concentración del mismo en pocas manos.

El estrato de los marginados está por debajo del salario mínimo oficial. Un marginado, apenas obtienen un ingreso mensual de 1.670 sucres que es menos de la mitad del salario mínimo. Aquellos que si perciben el salario mínimo, estrato llamado "nivel de de ingreso bajo", alcanzan un ingreso mensual que es cinco veces mayor que el de los marginados y el número de personas con este nivel de ingresos, significa el 66.90/o de los ocupados en el área urbana del país. El siguiente estrato, denominado para este estudio, como "nivel de ingreso medio bajo" logra una renta mensual que más que duplica a la alcanzada por los ocupados del estrato inferior anterior. He aquí, una notoria mala distribución de los ingresos. Solamente entre los marginados y la clase de ingresos medio bajo existe una diferencia marcada; éstos últimos perciben un ingreso que es más de once veces el que obtienen los marginados.

Concentración del ingreso

Los ecuatorianos que están trabajando que viven en el área urbana y que forman la clase de ingresos medio alto son apenas de 1.10/o del total de ocupados y su ingreso mensual es casi el triple de lo que perciben los de la clase de ingreso medio bajo. Es seis veces más de lo que obtiene un ocupado del nivel de ingresos bajo y algo que llama la atención, por decir lo menos, el ingreso mensual de una persona de este grupo (nivel de ingreso medio alto), significa 30 veces más el ingreso que disponen los marginados. En este momento, no parece que solamente podemos hablar de una mala distribución de los ingresos, sino también, estamos frente a un fenómeno de concentración del ingreso en pocas manos.

Ahora bien, si tomamos el grupo de la gente que percibe ingresos altos, observamos que a más de ser muy pocos ecuatorianos de los que habitan en el área urbana (9.581 personas) los que tienen esos ingresos, también se apropian en forma alarmante de una proporción significativa del ingreso total. En efecto, la renta mensual promedia en este grupo sobrepasa los 115 mil sucres, cifra que frente al ingreso de la clase media alta llega ser más del doble. Si comparamos el ingreso de quien está en el nivel alto, con un

ocupado del nivel de ingreso bajo, la brecha entre estas dos clases es alarmante; los de la clase alta obtienen un ingreso mensual más de catorce veces mayor que los trabajadores que perciben un ingreso bajo. Pero si alarmante es lo anterior, es ya indignante la relación entre marginados y la clase alta. Quienes gozan de altos ingresos, reciben mensualmente lo que un marginado logra ganar en más de cinco años y medio de trabajo. Un ocupado de altos ingresos se apropia mensualmente de alrededor de SESENTA Y NUEVE veces lo que gana un marginado en un mes.

Mayor desigualdad en la distribución

En los últimos quince años, la desigualdad en la distribución del ingreso ha ido aumentando. Los nuevos salarios mínimos que se han ido subiendo desde 1968, año para el que se dispone de información sobre la distribución del ingreso, no han logrado de ninguna manera mejorar la distribución del ingreso del área urbana de nuestro país.

A través del tiempo la concentración de ingresos es creciente y alarmante. La desigual distribución es cada vez más dominante.

Si comparamos el grado de participación del nivel de los marginados en el ingreso del área urbana tomando como elementos de esta comparación los resultados de la encuesta de hogares del área urbana (1968); la encuesta de población y ocupación del área urbana (1975); y, las estimaciones para junio de 1982, nos encontramos con lo siguiente:

El ingreso total anual de todos los marginados, significó un 12o/o del total de ingresos anuales de los ocupados en el área urbana en 1968. Bajó a un 5.5o/o para 1975 y actualmente apenas tiene una participación del 1.6o/o. Cada vez este estrato socio—económico es más paupérrimo.

El estrato de nivel de ingresos bajos ha experimentado una ligera mejoría en cuanto a participación del ingreso total anual urbano. Comenzó representando el 44.1o/o para el primer año de estudio (1968), el peso porcentual subió al 48.1o/o para 1975 y en el presente año capta el 50.4o/o del ingreso anual de todos los ocupados del área urbana. Los pobres han experimentado, una ligera mejoría en cuanto a la distribución del ingreso, sin que esto permita

inducir a la conclusión de que han dejado de ser menos pobres.

El estrato socio—económico que podríamos decir la capa media ha logrado en estos quince años captar cada vez un mayor porcentaje del ingreso total anual. En efecto, en el año 1968 el monto de los ingresos anuales percibidos por este grupo significó el 22.70/o del ingreso total anual obtenido por los habitantes del área urbana. Para 1975 sube la participación al 30.40/o, y el presente año cifra ya en el 33.60/o. Este grupo de personas ocupadas que perciben ingresos en el área urbana del Ecuador, en alguna medida han logrado una mejoría en la distribución del ingreso.

Los niveles de ingresos, comentados en los dos párrafos anteriores, han alcanzado una mejora en la participación, a través del tiempo, en la distribución del ingreso total anual que obtiene la población ocupada del área urbana. El mejoramiento de éstos dos grupos, originó empeoramiento en otros estratos socio—económicos. Ya vimos lo acontecido con los marginados, quienes parece que fueron los que sufrieron un deterioro en cuanto al grado de participación en la distribución del ingreso. Miremos ahora lo sucedido con las personas ubicadas en el nivel de ingresos medios altos.

Los ocupados del área urbana que obtienen ingresos catalogados como medio alto, ven que monetariamente sus rentas anuales suben, pero lastimosamente cada vez les distribuyen menos ingresos. Según la encuesta de hogares del área urbana de 1968, esta clase captó el 19.80/o del ingreso total anual. Para el año que se realizó la siguiente encuesta (1975) el porcentaje con el que participaron en la distribución del ingreso, bajó al 11.10/o. Actualmente apenas el 4.90/o del ingreso total anual que obtienen los ocupados del área urbana del Ecuador le pertenece a la clase media alta. Este estrato ha visto disminuir considerablemente su participación en el ingreso. Para los estratos que están por debajo, en alguna medida mejoró la distribución del ingreso. Para el estrato alto la mejora en la distribución fue sustancialmente favorable.

Los ricos cada vez más ricos

¿Qué ha pasado con los ricos? El nivel de ingreso alto cada vez capta una mayor porcentaje del ingreso total anual que perciben los ocupados del área urbana. Comenzó en 1968

llevándose el 1.40/o del ingreso; luego pasó al 4.90/o para 1975; y, en la última distribución (1982), se apropia del 9.50/o del total.

La concentración del ingreso en pocas manos, es cada vez más acentuada. Hace quince años los ricos no alcanzaban a llevarse ni el 20/o de los ingresos, ahora ya mismo alcanzan el 100/o. De un poco más de un centésimo que tomaban antes, hoy captan cerca de la décima parte. Tal parece que los ricos cada vez son más ricos.

Podemos decir que las cifras estadísticas, en este caso, permiten comprobar fehacientemente, no sólo la mala distribución y concentración del ingreso, sino también nos dan una clara idea de la regresividad que se está dando en la distribución de los ingresos que obtienen los ocupados del área urbana del Ecuador. La redistribución de los ingresos, en la práctica de los hechos, ha quedado en un nuevo anunciado.