

Nº9 - AÑO 2/ ENERO 2010

INSTITUTO DE ECONOMIA DE LA USFQ

BOLETÍN DE KOYUNTURA

CONTACTOS

Bernardo
Acosta

Bernardo
Creamer

María Belén
Freire

Pablo
Lucio Paredes

Jaime
Maya

Sebastián
Oleas

Wilson
Pérez

Pedro
Romero

Para cualquier comentario sobre el Boletín KOYUNTURA y otras actividades del Instituto de Economía, favor comunicarse a pabloluc@uio.satnet.net

2000-2009: Una mejor década... pero aún falta

Los últimos 30 años para el Ecuador han sido básicamente de estancamiento económico e, inestabilidad política e institucional. A pesar de que durante la última década (2000-2009), se han producido mejoras en términos de crecimiento económico y aumentos de productividad, estas no han sido suficientes para corregir serios problemas estructurales como la insuficiente creación de empleos de calidad ni para superar la brecha de competitividad que nos separa del resto del mundo, incluso a nivel latinoamericano. La obvia consecuencia de esta baja competitividad es la imposibilidad de aumentar más rápida y sostenidamente los salarios reales y los retornos al capital, y mejorar así el bienestar de los ecuatorianos. Las causas son muchas y complejas e imposibles de analizar en este boletín, pero un primer sospechoso de suscitar y agravar estos problemas, es la débil institucionalidad imperante en relación a otros países. En este número de Koyuntura revisamos algunas de las características sobresalientes de esta 3era década (medio) perdida.

María Belén Freire y Sebastián Oleas



I.30 AÑOS DE EXIGUO CRECIMIENTO

La década de los 80 fue considerada la década perdida para América Latina, debido a que los países retrocedieron en términos de crecimiento económico e ingreso per cápita, a causa de las políticas de ajuste de la balanza de pagos que sucedieron a la crisis de la deuda externa (y la caída del precio del petróleo en el caso ecuatoriano), y a los costos que éstas implicaron en términos de empleo y producción. Dos décadas después de esa crisis, y tres décadas a partir del retorno a la democracia, resulta útil preguntarse si las décadas siguientes también fueron décadas perdidas.

En ese contexto, surgen preguntas tales como: ¿se ha logrado aumentar la tasa de crecimiento del ingreso per cápita después de la década perdida de los 80? ¿Se han producido cambios en la estructura productiva, caracterizada por la dependencia en la producción y exportación de pocos bienes primarios? ¿Han disminuido los niveles de desocupación y subocupación? Este ejerci-

co se considera útil porque como lo señalan Hausmann y Klinger, “un país es lo que exporta”: lo que se exporta hoy es un buen predictor de la trayectoria de crecimiento futuro¹. Y a su vez, tasas de crecimiento económico per cápita altas y sostenidas, son una condición necesaria para reducir la pobreza de manera sostenible. Particularmente si ese crecimiento se basa tanto en aumentos de productividad en términos físicos como en términos de incorporación de mayor valor agregado en los bienes y servicios producidos, es posible incrementar los niveles de ocupación adecuada, los salarios y los retornos al capital en términos reales, generando un círculo virtuoso en la economía.

¹ Ver por ejemplo, Hausmann R. y Bailey Klinger. Achieving Export-Led Growth in Colombia. CID Working paper No. 182. Septiembre 2008. La idea es que si un país logra exportar bienes más sofisticados en relación a su nivel de ingreso actual, el crecimiento futuro del PIB es mayor a medida que el PIB converge a ese nivel más alto.

**“Un país es lo que exporta”:
lo que se exporta hoy es un
buen predictor de la trayectoria
de crecimiento futuro**

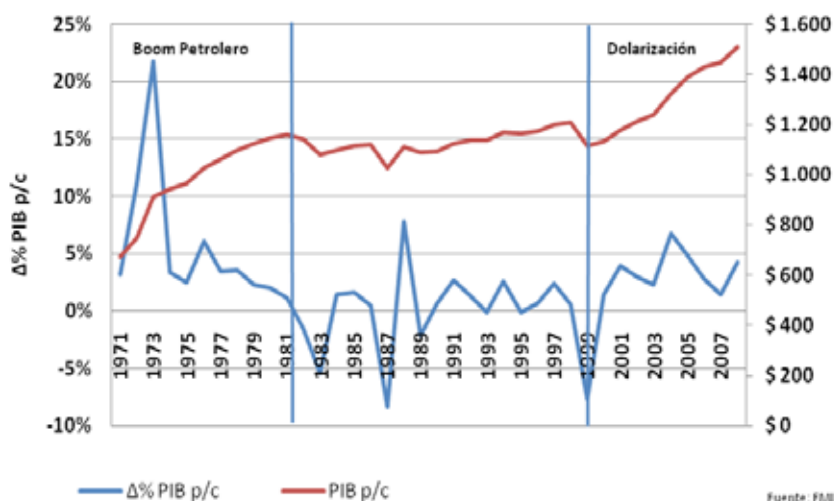
Analicemos en primer lugar lo sucedido con el crecimiento del PIB real per cápita en este período. Como vemos en el cuadro 1, las décadas de los 80 y noventa son décadas pérdidas, en las cuales la tasa de crecimiento del PIB per cápita en promedio es igual a 0. La década de la dolarización es la de mejor desempeño, con un crecimiento promedio de 2.9% en el ingreso por persona. Las pruebas estadísticas de diferencias de medias confirman que mientras no se puede rechazar la hipótesis nula de que los promedios de crecimiento en las décadas de los 80 y 90 son iguales entre sí, sí se puede rechazar la hipótesis nula de que el promedio de crecimiento en la década de la dolarización es igual a la observada en cualquiera de las 2 décadas previas.

CUADRO 1

CRECIMIENTO PIB REAL PER CAPITA						
Periodo	Media	Mediana	Varianza	Prueba de diferencia de medias (periodos comparados)	Probabilidad*	Hipótesis nula (medias iguales)
1980-1989	-0.7%	0.3%	8.28	1980-1989 vs. 1990-1999	72.9%	aceptada
1990-1999	-0.1%	0.2%	8.27	1990-1999 vs. 2000-2009	1.7%	rechazada
2000-2009	2.9%	2.6%	8.22	1980-1989 vs. 2000-2009	3.5%	rechazada
*Corresponde a la probabilidad de obtener un estadístico t superior en valor absoluto, bajo la hipótesis nula de que las medias de los periodos comparados son las mismas						

Fuente: Banco Central del Ecuador (datos de PIB en miles de USD de 2000) e INEC (datos de población hasta el año 2001 y proyecciones de población para el periodo 2002-2010). Elaboración: USFQ

Graf. 1 Tasa de crecimiento del PIB per cápita (dólares 1990)



NIVEL Y CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA

Los magros resultados de los recientes 30 años resultan aún más evidentes si se mira el desempeño del PIB per cápita. A finales de los años 70, el PIB correspondiente a cada habitante del Ecuador ascendía a \$1.126, 30 años después el PIB per cápita había aumentado solamente en \$383 hasta llegar a \$1.509. Sin embargo, el leve incremento de este indicador se produce realmente a partir del año 2000. Durante los dos primeros decenios de los últimos 30 años, el producto per cápita promedió \$1.131, mientras que entre los años 2000 y 2008, el promedio fue de \$1.318. Durante los últimos 30 años el crecimiento promedio del PIB per cápita fue de 1,12% por año mientras que la población creció a un 1,96% en promedio.

Es interesante notar que hay 2 etapas de mayor crecimiento del PIB per cápita: los años 70, época del boom petrolero, y la década de la dolarización. Los años 80 y 90 son de estancamiento.

II. ¿DEPENDEMOS MENOS DEL PETRÓLEO?

Pero ¿ha aumentado el dinamismo del sector no petrolero, indicando una menor dependencia del PIB en la producción petrolera? Como vemos en el cuadro 2, no se puede rechazar la hipótesis de que la media de crecimiento del PIB no petrolero fue la misma en los periodos 1980-1989 y 1990-1990, con medias de 1.6% y 1.8%

respectivamente. En cambio, las medias de ambas décadas son estadísticamente distintas e inferiores a la media de crecimiento observada durante la dolarización, 4.5%. Por lo tanto los datos sustentan la idea de que el crecimiento no solo del PIB real per cápita, sino también del PIB real no petrolero, ha sido superior en la década

de la dolarización en relación a las dos anteriores. O sea, el crecimiento en dolarización no se explica únicamente por el sector petrolero.

El crecimiento en dolarización no se explica únicamente por el sector petrolero

CUADRO 2

CRECIMIENTO PIB REAL NO PETROLERO						
Periodo	Media	Mediana	Varianza	Prueba de diferencia de medias	Probabilidad*	Hipótesis nula (medias iguales)
1980-1989	1.8%	2.5%	8.23	1980-1989 vs. 1990-1999	86.6%	aceptada
1990-1999	1.6%	2.5%	8.24	1990-1999 vs. 2000-2009	2.6%	rechazada
2000-2009	4.5%	3.9%	8.19	1980-1989 vs. 2000-2009	0.8%	rechazada
*Corresponde a la probabilidad de obtener un estadístico t superior en valor absoluto, bajo la hipótesis nula de que las medias de los periodos comparados son las mismas						

Fuente: Banco Central del Ecuador (datos de PIB ramas no petroleras en miles de USD de 2000) Elaboración: USFQ

III. ¿HA MEJORADO EL EMPLEO?

¿Han implicado el crecimiento más acelerado del PIB real per cápita y el PIB real no petrolero en la última década, tendencias decrecientes en el desempleo y el subempleo? No se puede rechazar la hipótesis nula de que la tasa media de desempleo es la misma en las tres décadas al compararlas entre sí (cuadro 3). Esto significa que a pesar de que el crecimiento del PIB ha sido más acelerado en la última década, la tasa de desempleo no se redujo porque la tasa de crecimiento del PIB fue inferior a la necesaria para compensar los puestos de trabajo perdidos debido al crecimiento de la productividad media del trabajo y el crecimiento de la fuerza laboral (PEA). Los datos muestran que efectivamente la productividad media del trabajo en el periodo de la dolarización, aumentó a una tasa promedio de 2.2% comparada con -2.1% en la década previa² (cuadro 4), lo que sumado a una tasa de crecimiento anual promedio de 1.9%³ de la PEA, explicaría que no haya disminuido la tasa de desempleo a pesar de que la tasa de crecimiento de la economía haya alcanzado 4.4% en promedio.

En el caso de la tasa media de subempleo, se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medias al comparar todas las décadas entre sí, y como se aprecia en el cuadro 3, esto es una muy mala noticia porque permite concluir que la tasa de subempleo en promedio, ha aumentado a lo largo de las 3 décadas analizadas⁴.

² No se cuenta con los datos para calcular la productividad media del trabajo para la década de los 80.

³ Tasa de crecimiento anual de la PEA calculada en base a los datos de LABORSTA (OIT), para el periodo 2000-2008. Cabe resaltar que en el año 2007 hay una importante diferencia en la tasa de crecimiento de la PEA que reporta LABORSTA (-1.8%), y la que reporta el INEC (4.8% entre dic. 2006 y sep. 2007). Utilizando el dato del INEC para dicho año, el crecimiento promedio de la PEA en la década de dolarización alcanza un 2.6%.

⁴ Cabe anotar que la tasa media de subempleo en la década

CUADRO 3

DESEMPLEO Y SUBEMPLEO					
Periodo	Mediana		Prueba de diferencia de medias (probabilidad)		
	Desempleo	Subempleo		Desempleo	Subempleo
1980-1989	7.6%	40.8%	1980-1989 vs. 1990-1999	20.1%*	0.06%
1990-1999	8.7%	46.6%	1990-1999 vs. 2000-2009	44.8%*	0.01%
2000-2009	8.9%	55.3%	1980-1989 vs. 2000-2009	18.8%*	0.00%
*No se puede rechazar la hipótesis nula de que las medias son iguales, al 95% de confianza					
Notas: 1) Las tasas de desempleo y subempleo del año 2009 corresponden a septiembre; 2) Los tests de diferencia de medias dan iguales conclusiones con datos hasta marzo de 2007, es decir, hasta antes del quiebre metodológico en las series del mercado laboral					
FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano (ENEMDU) del INEC.					
ELABORACION: USFQ					

CUADRO 4

PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO			
	Media	Mediana	Prueba de diferencia de medias
1990-1999	-2.1%	-2.6%	4.3% se rechaza la hipótesis
2000-2008	2.2%	1.5%	nula al 95% de confianza*
*Corresponde a la probabilidad de obtener un estadístico t superior en valor absoluto bajo la hipótesis nula de que las 2 medias son iguales			
FUENTE: PIB real: Banco Central del Ecuador; Número de personas empleadas: LABORSTA (Organización Internacional del Trabajo)			
ELABORACION: USFQ			

de la dolarización, calculada en base a las cifras de la encuesta del mercado laboral realizada por el BCE en Quito, Guayaquil y Cuenca (con la PUCE y luego con la FLACSO), durante el periodo 2000-2007, es de 45.5%. Sin embargo, se

utilizó la cifra calculada en base a la encuesta ENEMDU del INEC al ser una encuesta a nivel nacional, y para mantener la coherencia metodológica de la serie histórica.

IV EL DESARROLLO SECTORIAL Y LA COMPETITIVIDAD

Como ya se mencionó, el PIB no petrolero ha crecido más aceleradamente en la última década, pero surge la inquietud de qué tipo de sectores productivos han sustentado este crecimiento. Interesa conocer por ejemplo, si los líderes son sectores manufactureros donde hay más oportunidad para el desarrollo tecnológico y la innovación, y de ese modo se constituyen en motores que dinamizan a otros sectores como los de servicios, la agricultura o la minería. Y al interior de la industria manufacturera, nos interesa conocer si los más dinámicos son aquellos basados en recursos naturales, o aquellos basados en bajos, medios o altos niveles de

incorporación tecnológica en la producción, dado que a mayor complejidad tecnológica, mayor valor agregado y por lo tanto mayores salarios y retornos al capital.

De otro lado, no es suficiente conocer el dinamismo del sector manufacturero, también se requiere saber si el Ecuador es competitivo en los mercados internacionales y domésticos donde debe competir con la producción industrial de otros países. Incluso si Ecuador hubiese mejorado el dinamismo de los sectores no petroleros y particularmente el manufacturero, su competitividad se fundamenta en si su rendimiento industrial y su capacidad para exportar es similar o no

a la de otros países. Desborda los objetivos de este análisis el analizar el rendimiento industrial y la competitividad del Ecuador, pero a continuación se presenta un indicador resumen del desarrollo manufacturero y de la competitividad del sector industrial del Ecuador, comparado con otros 16 países latinoamericanos, basado en el Índice de Rendimiento Industrial Competitivo (IRIC). Este índice combina indicadores de: capacidad industrial y de exportación de manufacturas, intensidad de la industrialización, y calidad de las exportaciones (los indicadores del IRIC se describen en el recuadro).

EL INDICE DE RENDIMIENTO INDUSTRIAL COMPETITIVO (IRIC)

El IRIC combina cuatro dimensiones de la competitividad industrial:

a. Capacidad Industrial: El IRIC utiliza el Valor agregado manufacturero (VAM) per cápita como el indicador básico del nivel de industrialización de un país.

b. Capacidad de Exportación de Manufacturas: Las exportaciones de manufacturas per cápita es utilizada en el IRIC como indicador de capacidad de exportación.

c. Intensidad de la Industrialización: La intensidad de la industrialización se mide en base al promedio de dos indicadores: la proporción de la manufactura en el PIB y la proporción de actividades de media y alta tecnología en el VAM.

d. Calidad de exportación: La calidad de las exportaciones se mide en base al promedio de dos indicadores: la proporción de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales y el porcentaje de productos de media y alta tecnología en las exportaciones totales.

Estos cuatro indicadores tienen la misma importancia en el IRIC.

FUENTE: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)

ELABORACION: USFQ

CUADRO 5

Clasificación de países latinoamericanos por el índice de rendimiento industrial competitivo (IRIC)					
Ranking mundial (2000/2005)			Ranking latinoamericano (1990/2001)		
Ranking 2005	Ranking 2000	País	Ranking 2001	Ranking 1990	País
32	28	México	1	2	México
35	33	Costa Rica	2	6	Costa Rica
38	36	Brazil	3	1	Brazil
45	46	El Salvador	4	3	Argentina
52	45	Argentina	5	5	Chile
68	72	Guatemala	6	9	El Salvador
70	73	Colombia	7	7	Venezuela
74	78	Chile	8	4	Uruguay
79	65	Uruguay	9	8	Colombia
80	82	Venezuela	10	10	Guatemala
89	91	Peru	11	11	Peru
93	93	Honduras	12	13	Ecuador
100	108	Nicaragua	13	12	Panamá
110	106	Paraguay	14	14	Paraguay
112	112	Ecuador	15	15	Honduras
116	89	Bolivia	16	17	Nicaragua
119	110	Panamá	17	16	Bolivia

FUENTE: Ranking latinoamericano (1990/2001): Varios autores. Competitividad industrial del Ecuador. Publicado por MICIP y ONUDI. Julio 2004; Ranking mundial (2000/2005): ONUDI. Resumen del Reporte de Desarrollo Industrial 2009.

Como se observa en el cuadro 5, entre 1990 y 2001 Ecuador pasó del puesto 13 en el ranking latinoamericano basado en el IRIC, al puesto 12 entre 17 países. Dentro de los países que forman el grupo andino, en ambos años su rendimiento industrial competitivo está por debajo de todos los países excepto Bolivia. Entre fines de la década de los 90 y el 2005, la posición industrial competitiva del Ecuador deterioró a nivel latinoamericano, pues cayó al puesto 15 entre los 17 países de la región. A nivel mundial, ocupó el puesto 112 entre 122 países en el año 2000 y se mantuvo en esa posición en el año 2005, como uno de los países de menor rendimiento industrial competitivo del mundo.



Es decir, si bien el sector no petrolero del Ecuador se ha dinamizado durante la última década y se ha incrementado la productividad media del trabajo, la capacidad de producción industrial y de exportación de manufacturas no ha crecido tan rápido como para alcanzar los resultados de los demás países tanto a nivel mundial como regional. Esto implica que nuestro esfuerzo como país es aún insuficiente para permitirnos aumentar nuestra competitividad, ya que ésta es un concepto relativo, donde importa la posición frente a los otros países. Este bajo rendimiento industrial competitivo, por supuesto influye en las altas tasas de desempleo y subempleo y la reducida capacidad del Ecuador, como vimos, para aumentar la tasa de ocupación adecuada incluso durante la última década.

Pero, ¿qué explica este bajo rendimiento in-

dustrial competitivo? La productividad del valor agregado, que resume la capacidad no solo de producir más volumen físico sino también con mayor calidad o sofisticación por persona empleada, es un factor determinante de la competitividad. Como se observa en el cuadro 6, a pesar de que la productividad media laboral en la industria ecuatoriana aumentó 56% entre 1990 y 2007, y que el país pasó del último lugar en el ranking entre 10 países latinoamericanos en 1990, al noveno en el año 2000, y a la octava posición en el año 2007, sigue estando entre los países de menor capacidad de generación de valor agregado por empleado, en Latinoamérica. Es decir, la baja competitividad se explica por características estructurales del sector productivo ecuatoriano, el cual no está realizando las innovaciones de producto, proceso, organizacionales, etc., que le permitan

aumentar el valor agregado por empleado al ritmo que lo hacen otros países. Si bien no es posible analizar en este documento los factores de recursos humanos, tecnológicos, institucionales⁵, de infraestructura física y del conocimiento etc., que determinan esta situación estructural del sector productivo ecuatoriano, podemos concluir que dichos factores no están funcionando eficazmente. Está por demás decir que la consecuencia directa de los bajos niveles de productividad en el Ecuador, son los bajos niveles de salarios y rentabilidad del capital y la imposibilidad de aumentarlos sin que se produzcan conflictos entre trabajadores y empleadores, aunque cabe resaltar el progreso notable entre 2000 y 2007 frente al avance casi nulo en la década anterior.

⁵ Un análisis general de la debilidad institucional del Ecuador, que podría ayudar a entender estos pobres resultados en términos económicos, se presenta en la siguiente sección.

CUADRO 6

RANKING			PAIS	PRODUCTIVIDAD MEDIA LABORAL 1/			VARIACION %
2007	2000	1990		2007	2000	1990	1990-2007
1	2	1	Argentina	75,222	46,654	66,089	13.8%
2	1	2	Venezuela	n.d.	46,999	39,845	n.d.
3	6	4	Mexico	45,999	26,444	24,089	91.0%
4	3	5	Chile	43,417	33,367	19,770	119.6%
5	5	7	Costa rica	33,958	31,031	16,583	104.8%
6	4	3	Colombia	32,893	33,172	28,927	13.7%
7	7	8	Uruguay	24,438	25,089	16,409	48.9%
8	9	10	Ecuador	23,073	14,576	14,776	56.1%
9	8	9	El salvador	20,651	16,829	15,392	34.2%
10	10	6	Bolivia	14,663	11,558	18,750	-21.8%

1/ Valor agregado de la industria (manufactura, construcción, electricidad gas y agua) en dólares de PPC dividido para el empleo en el sector industrial

Notas: 1) la productividad media laboral de Argentina en 1990 corresponde al año 1991

2) Por no contar con datos para el año 2007 para el caso de Venezuela, su lugar en el ranking para dicho año se obtuvo en base a su productividad media laboral en el año 2000

FUENTES: 1) World development indicators 2009 (Banco Mundial); 2) LABORSTA (OIT),

3) Publicaciones oficiales de entidades que elaboran las cuentas nacionales de cada país.

ELABORACION: USFQ

V.30 AÑOS DE DEBIL INSTITUCIONALIDAD

Las causas de estos menudos resultados durante las tres últimas décadas son múltiples y complejas, sin embargo la pobre institucionalidad vigente debe estar entre las principales. A pesar de que el sistema político imperante ha sido democrático, durante 30 años las instituciones del país, salvo contadas excepciones (como por ejemplo, el SRI), no han podido consolidarse. Un claro ejemplo de esto es que durante el periodo en cuestión, el Ecuador ha tenido tres Constituciones políticas (1978, 1998 y 2008). Y

con cada constitución, con cada refundación del país, se han modificado también los cuerpos legales inferiores. Entre 1979 y 1996, todos los presidentes electos, concluyeron su mandato (a excepción de Jaime Roldós que murió en 1981 en un accidente aéreo). Sin embargo, junto con el final del periodo presidencial de Sixto Durán Ballén, en 1996 el Ecuador entró en un periodo de inestabilidad política de casi (hasta ahora) 10 años. Durante este lapso de tiempo, se sucedieron (ver tabla 1) tres presidentes constitucionales,

dos de los cuales fueron sustituidos por sus vicepresidentes y el tercero reemplazado por un presidente interino, luego de que la vicepresidenta permaneciera como presidenta encargada (violando la sucesión constitucional) por tan sólo dos días. Durante este periodo, también, la frágil democracia ecuatoriana presenció como por dos días (21-22 de enero del 2000) una junta de gobierno se tomó el poder, algo muy al estilo de las prácticas golpistas supuestamente superadas luego del retorno a la democracia.

TABLA 1

Tabla 1 Presidentes 1979-presente

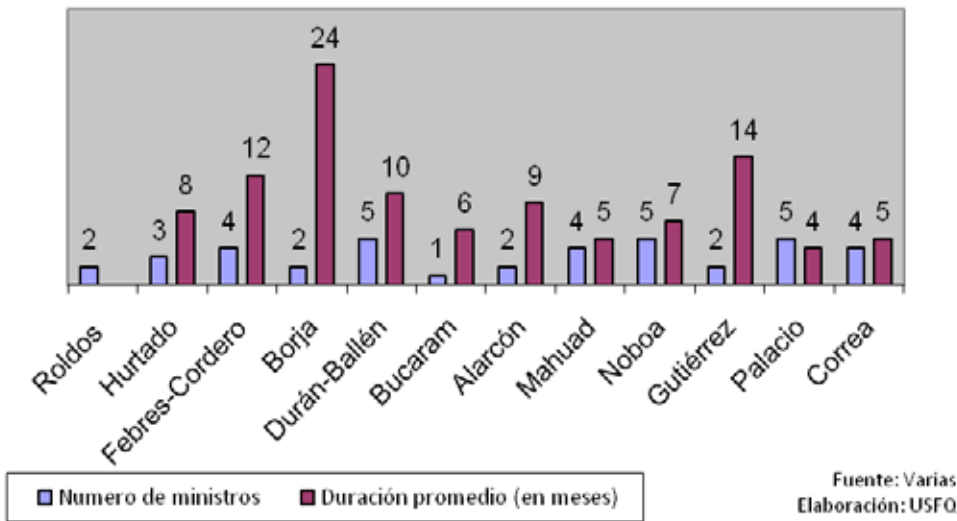
Periodo	Presidente	Periodo	Presidente
10/08/79-24/05/81	Jaime Roldós 30o Presidente Constitucional, falleció en el cargo	11/02/97-10/08/98	Fabián Alarcón Presidente interino
24/05/81-10/08/84	Oswaldo Hurtado 31o Presidente Constitucional Vicepresidente, asumió la Presidencia.	10/08/98-21/01/00	Jamil Mahuad 36o Presidente Constitucional
10/08/84-10/08/88	León Febres-Cordero 32o Presidente Constitucional	21/01/2000	Junta Gubernamental de salvación nacional
10/08/88-10/08/92	Rodrigo Borja 33o Presidente Constitucional	21/01/00-22/01/00	Consejo de Estado (junta)
10/08/92-10/08/96	Sixto Durán Ballén 34o Presidente Constitucional	22/01/00-15/01/03	Gustavo Noboa 37o Presidente Constitucional Vicepresidente, asumió la Presidencia.
10/08/96-06/02/97	Abdalá Bucaram 35o Presidente Constitucional	15/01/03-20/04/05	Lucio Gutiérrez 38o Presidente Constitucional
06/02/97-09/02/97	Fabián Alarcón Presidente interino	20/04/05-15/01/07	Alfredo Palacio 39o Presidente Constitucional Vicepresidente, asumió la Presidencia.
09/02/97-11/02/97	Rosalía Arteaga Presidenta Encargada	15/01/07-presente	Rafael Correa 40o. Presidente Constitucional

Una consecuencia de la refundación continúa del país es la carencia de políticas de Estado para alcanzar objetivos de largo plazo y, con ellos, los cambios estructurales requeridos. Un reflejo de este hecho es la altísima rotación de los ministros de Estado, en particular de los de Economía y Finanzas. Esta rotación, en muchos

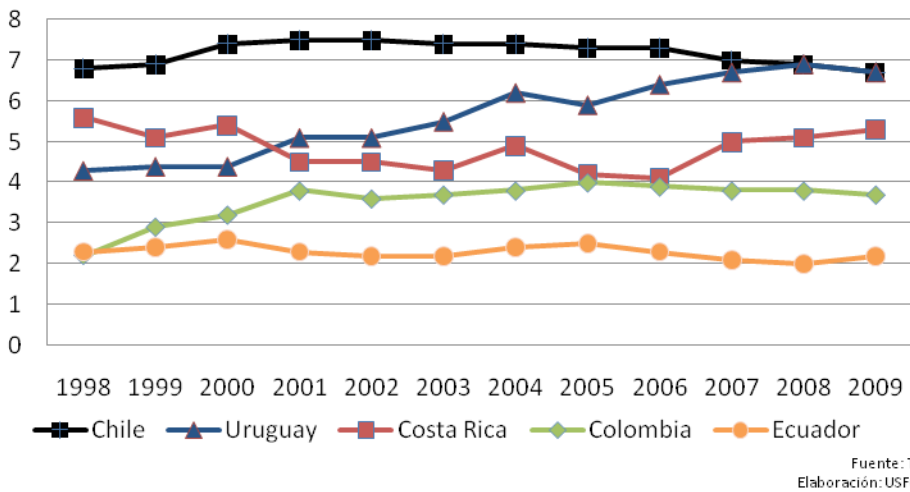
de los casos, corresponde a una incompatibilidad de agendas políticas entre el presidente y el ministro. Entre 1979 y 2008, el número de ministros fue de 39, lo que produce aproximadamente un ministro de Economía cada 270 días, con una duración mínima de 1 mes en el cargo (Guillermo Lasso con Mahuad y José Se-

rano con Correa) y una duración máxima de 30 meses (Jorge Gallardo con Borja). El gráfico 2 presenta el número de ministros y su duración promedio en el cargo por presidente en estos últimos 30 años.

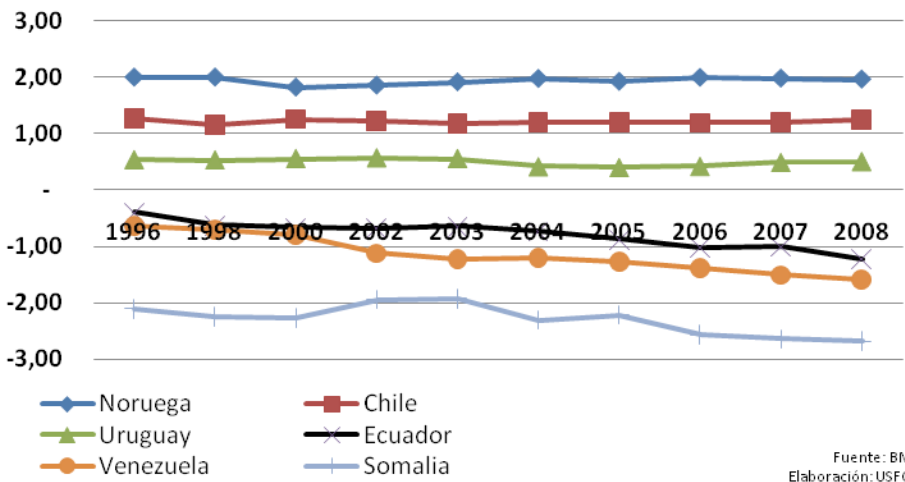
Graf. 2 Número y duración promedio de ministros de Economía



Gráf. 3 Índice de percepción de la corrupción



Gráf.4 índice de Seguridad Jurídica



La débil institucionalidad se refleja también en ciertos indicadores que son relevantes en el contexto internacional. Aunque la información disponible no cubre todo el periodo que se quiere caracterizar, es suficiente para indicar una clara tendencia.

Entre estos indicadores aparece el índice de percepción de la corrupción elaborado por Transparencia Internacional, institución que calcula el índice para Ecuador desde 1998. Durante estos 10 años (ver gráfico 3) el valor del índice para el país se ha mantenido casi constante (alrededor de 2), lo que coloca al Ecuador entre los países de la región americana (y del mundo) donde se percibe un elevado nivel de corrupción, una situación que eleva significativamente los costos de transacción tanto para ecuatorianos como para extranjeros al mismo tiempo que mina cualquier intento por consolidar una incipiente institucionalidad.

Otro indicador que refleja el deterioro en la institucionalidad, es la clasificación de países de acuerdo a la facilidad de hacer negocios (para construir esta lista se consideran temas como el tiempo que toma iniciar o terminar con un emprendimiento en un país) construida por el Banco Mundial. En esta lista, elaborada desde el año 2006, el Ecuador ha descendido sistemáticamente ubicándose dentro del 25% de países del mundo (de un total de 183) donde es más difícil y engorroso realizar negocios.

Un comportamiento similar se puede observar en el índice que refleja la seguridad jurídica ("el imperio de la ley") en un país elaborado también por el Banco Mundial. A partir del año 1996 (ver gráfico 4) para el Ecuador se refleja un empeoramiento en la seguridad jurídica del país⁷ el cual es superado únicamente por países americanos como Venezuela y Haití o, países como Somalia, Iraq o Afganistán.

En la medida en que la ley no se cumple y la corrupción es generalizada, difícilmente se pueden producir los cambios estructurales requeridos para dejar de desperdiciar oportunidades y décadas.

6 Este es un número entre 0 y 10, donde 10 es la menor percepción de corrupción mientras que 0 indica una percepción elevada de corrupción en un país determinado.

7 Este es un índice que se centra en 0. Por lo tanto valores más negativos indican menor seguridad jurídica mientras que mayores valores positivos indican una mayor seguridad jurídica.

REFLEXIONES FINALES:

Si bien la década de la dolarización no fue una década absolutamente desperdiciada como las 2 décadas anteriores, al haber aumentado la tasa de crecimiento del PIB total y per cápita, junto con la productividad de la economía, estos logros fueron insuficientes para reducir las tasas de desempleo y subempleo y para mejorar la baja posición relativa del país en términos de competitividad frente al resto del mundo. Al iniciar una nueva década, es urgente la necesidad de evitar que ésta se convierta en otra “década perdida” –que sería la cuarta consecutiva-, en términos de que el país siga rezagado frente a la región latinoamericana (no digamos a nivel mundial) en términos de crecimiento y competitividad. Solo superando los obstáculos que desincentivan la innovación en el sector productivo ecuatoriano, y que por tanto determinan sus bajos niveles de productividad y competitividad relativa, se logrará hacer mejoras en los salarios de los empleados, y aumentar la rentabilidad del capital, de forma sostenida, mejorando así la calidad de vida de los ecuatorianos.

Por lo tanto, entender porque no funcionan eficazmente en el Ecuador los incentivos para la innovación empresarial, debe ser una prioridad para la investigación pero no con fines puramente académicos sino para coadyuvar en la definición de políticas públicas. Surgen preguntas tales como: ¿cuál es el desempeño de los sistemas locales y regionales de innovación? ¿qué incentiva u

obstaculiza el esfuerzo y la transferencia tecnológica de las empresas? ¿cómo está obstaculizando o favoreciendo a la innovación, la cantidad y la calidad de la infraestructura existente (electricidad, vialidad), o la infraestructura del conocimiento, es decir, acceso a internet, telefonía, computadores, etc.? ¿cuál es el rol de los recursos humanos (sistema educativo, sistema de capacitación y formación profesional, normas que rigen el mercado laboral, etc.)? ¿cuál es el rol de la inversión extranjera?. Estas son preguntas que deben abordarse seria y urgentemente para poder resolver el problema estructural de la pobreza y el subempleo en el Ecuador. La baja posición relativa que presenta el Ecuador en todos los rankings internacionales, en cuanto a seguridad jurídica, corrupción, facilidad para hacer negocios, etc., demuestra que hay un problema de debilidad institucional en el país y que hay algo fundamentalmente diferente entre la institucionalidad ecuatoriana y la de otros países con un desempeño económico más favorable. Por lo tanto, las preguntas que sugerimos tratar de contestar y otras que pudieran plantearse en esa línea, deben abordarse considerando como elemento fundamental el aspecto institucional, y cómo éste puede estar induciendo comportamientos contrarios al aumento de la productividad y la competitividad empresarial, y/o estar obstaculizando la realización de actividades innovadoras.

II Concurso Colegial de Ensayo Económico

para Becas
David Ricardo
USFQ 2009-2010



UNIVERSIDAD
SAN FRANCISCO
DE QUITO

Favor contactarse
a: mfreire@usfq.edu.ec

Nº9 - AÑO 2/ ENERO 2010

INSTITUTO DE
ECONOMIA
DE LA USFQ
BOLETÍN DE
KOYUNTURA

Para cualquier comentario
sobre el
Boletín KOYUNTURA
y otras actividades del
Instituto de Economía,
favor comunicarse a:
pablohuc@uisa.net