

PANORAMA LABORAL Y EMPRESARIAL DEL ECUADOR



2009 - 2013

PANORAMA LABORAL Y EMPRESARIAL DEL ECUADOR



2009 - 2013



Instituto Nacional de Estadística y Censos – INEC

Autoridades

José Rosero Moncayo

Director Ejecutivo

Jorge García Guerrero

Subdirector General

Andrea Molina Vera

Coordinadora General Técnica de Innovación en Métricas y Análisis de la Información

Markus Nabernegg

Coordinador General Técnico de Producción Estadística

Equipo técnico INEC

Natalia Garzón

Carmen Granda

Sonia Herrera

Ana Rivadeneira

Drichelmo Tamayo

Diana Zambonino

Equipo técnico CEPAL

Hernán Epstein (División de Estadísticas)

Juan Carlos Palacios (División de Desarrollo Productivo y Empresarial)

Giovanni Savio (División de Estadísticas)

Giovanni Stumpo (División de Desarrollo Productivo y Empresarial)

Diseño y diagramación

Comunicación Social

Karina G. Chamorro

El presente documento ha sido realizado en el marco del proyecto entre el INEC y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Convenio Específico de Cooperación Técnica entre el INEC y la CEPAL para la creación del Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial” (IEE/14/002).





Contenido

<u>PRESENTACIÓN</u>	4
<u>RESUMEN EJECUTIVO</u>	5
CONTEXTO MACROECONÓMICO	5
PANORAMA LABORAL	5
ESTRUCTURA Y DINÁMICA PRODUCTIVA EN EL ECUADOR	7
<u>1. CONTEXTO MACROECONÓMICO</u>	10
1.1 EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	10
1.2 GENERACIÓN DEL INGRESO	12
1.3 EVOLUCIÓN DE LA POBREZA	13
<u>2. PANORAMA LABORAL</u>	13
2.1 EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE EMPLEO	13
2.2 EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL	20
2.3 EVOLUCIÓN DE INGRESOS LABORALES	24
2.3.1 EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN TÉRMINOS REALES	24
2.3.2 EVOLUCIÓN DE LA CANASTA DE POBREZA	27
2.4 PERFIL GENERAL DE LOS TRABAJADORES AFILIADOS AL IESS	29
<u>3. ESTRUCTURA Y DINÁMICA PRODUCTIVA EN EL ECUADOR</u>	34
3.1 EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS Y SUS BRECHAS	34
3.2 EL SECTOR MANUFACTURERO	36
3.3 HETEROGENEIDAD ENTRE AGENTES	40
3.4 DINÁMICA EMPRESARIAL Y LABORAL EN EL SECTOR MANUFACTURERO 2009-2013	45
3.5 EMPLEO EN EL SECTOR PRODUCTIVO	48
<u>4. CONCLUSIONES GENERALES</u>	51
ANEXO 1 – FUENTES DE INFORMACIÓN	53
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	54





Índice de Gráficos y Tablas

Gráficos

Gráfico 1. Tasa de variación anual del PIB	10
Gráfico 2. Balanza comercial petrolera y no petrolera	11
Gráfico 3. Distribución funcional del ingreso	12
Gráfico 4. Incidencia de la pobreza por área geográfica	13
Gráfico 5. Composición de la población 2001, 2007 y 2014	14
Gráfico 6. Composición de la PET, PEA, PEI 2007 y 2014	16
Gráfico 7. Composición del empleo por rama de actividad a nivel nacional 2007 y 2014	17
Gráfico 8. Indicadores laborales 2007 y 2014	17
Gráfico 9. Condición de actividad a nivel nacional por sexo 2007 y 2014	18
Gráfico 10. Empleo inadecuado por área geográfica 2007 y 2014	18
Gráfico 11. Evolución del subempleo por área geográfica 2007 y 2014	19
Gráfico 12. Evolución del desempleo nacional	20
Gráfico 13 Ocupados con seguridad social	21
Gráfico 14 Afiliación a la seguridad social entre ocupados asalariados e independientes	21
Gráfico 15 Afiliación a la seguridad social según condición de actividad	22
Gráfico 16 Distribución del empleo según tamaño de empresa y afiliación a la seguridad social	23
Gráfico 17. Mediana del ingreso laboral real vs SBU real, diciembre 2007-2014	24
Gráfico 18. Evolución de la fuerza laboral por categoría de ocupación (Diciembre 2007-2014)	25
Gráfico 19. Mediana del ingreso laboral real por categoría de ocupación, diciembre 2007-2014	26
Gráfico 20. Mediana del salario real por sexo, diciembre 2007-2014	26
Gráfico 21. Mediana del salario real por área, diciembre 2007-2014	27
Gráfico 22. Cobertura de la canasta de pobreza para una familia tipo de 4 miembros y 1,6 perceptores	28
Gráfico 23. Población afiliada al IESS empleada por sexo y sector y mediana del salario real	29
Gráfico 24. Estructura etaria, trabajadores afiliados al IESS del sector privado por género y grupos de edad, 2007 y 2014	30
Gráfico 25. Estructura etaria, trabajadores afiliados al IESS del sector público por género y grupos de edad, 2007 y 2014	30
Gráfico 26. Trabajadores afiliados al IESS del sector público y privado, por nivel de educación 2007, 2010 y 2014	31
Gráfico 27. Mediana del salario real de los afiliados con títulos nacionales y extranjeros, por nivel de educación superior 2014	32
Gráfico 28. Mediana del salario real de los afiliados por sector y nivel de educación superior, 2014	33
Gráfico 29. Mediana del salario real de los afiliados por área de formación superior y sector, 2014	33
Gráfico 30. Productividad relativa de la manufactura Ecuador-Estados Unidos, 2000-2013	36
Gráfico 31. Valor agregado del sector manufacturero, 2007-2013	37
Gráfico 32. Productividad relativa Ecuador-EE.UU según tipo de industria manufacturera	38
Gráfico 33. Productividad relativa del sector industrial, 2007-2013	38
Gráfico 34. Tasas de crecimiento anual de la productividad del trabajo 2007-2013	39
Gráfico 35. Distribución de firmas según su tamaño (2009 y 2013)	40
Gráfico 36. Distribución sectorial de las firmas (2009 y 2013)	41
Gráfico 37. Distribución de las ventas 2009 y 2013	41
Gráfico 38. Distribución del empleo registrado en el IESS según el tamaño de las empresas 2009 y 2013	42
Gráfico 39. Productividad espuria relativa 2009 y 2013	42
Gráfico 40. Dinámica empresarial y laboral del sector manufacturero	46
Gráfico 41. Empleados por tamaño de empresa y rama de actividad 2013	48
Gráfico 42. Diferencias salariales por tamaño de empresa y rama de actividad 2013	49
Gráfico 43. Coeficiente de Gini – salarios pagados en el sector productivo privado	49





Gráfico 44. Coeficiente de Gini – salarios pagados en el sector productivo por sector y tamaño. Año 2013 50

Tablas

Tabla 1. Estructura del PIB	34
Tabla 2. Tasas de crecimiento promedio anual del PIB 1980-2013	35
Tabla 3. Tasas de crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo (1980-2012)	35
Tabla 4. Productividad laboral respecto de las grandes empresas	43
Tabla 5. Transición 2009-2013 de las empresas del sector manufacturero	47

Otros Elementos

Box 1. Clasificación de la población económicamente activa según condición de actividad	15
Diagrama 1. Organización industrial típica en países desarrollados	44
Diagrama 2. Organización industrial típica en países en desarrollo	45





Presentación

Durante los últimos años, Ecuador ha apostado por un proceso de transformación de su matriz productiva hacia una mayor diversificación e incorporación de actividades intensivas en conocimientos, y de su estructura social, hacia mayores niveles de equidad e inclusión. Se reconoce que una de las maneras más efectivas y sostenibles para distribuir los beneficios del desarrollo es contar con un sector productivo eficiente y comprometido, que cree oportunidades laborales dignas que permitan desplegar el talento de las personas.

Este proceso requiere un esfuerzo de reflexión acerca del perfil de especialización actual del sector productivo, las estrategias para lograr el cambio, y los efectos que estos cambios tendrían sobre el trabajo. A su vez, este esfuerzo de reflexión sólo será posible si se cuenta con información relevante, precisa y oportuna sobre las estructuras y las dinámicas relacionadas al mercado laboral y al sector productivo del país.

Ante estas necesidades, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el apoyo fundamental de la Vicepresidencia de la República, crea el Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, una herramienta de análisis orientada a satisfacer la creciente demanda de información sobre la estructura productiva del país y su contraparte en el sistema laboral, así como a la elaboración de análisis más específicos y profundos sobre estas temáticas. Son objetivos del Laboratorio el contribuir al diseño e implementación de políticas públicas, y el incrementar el conocimiento general respecto de la realidad productiva y laboral del país.

La conformación del Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial es muestra fehaciente de la nueva visión del INEC, de contar con información útil para el análisis que provenga de bases de datos de registros administrativos ya existentes y hacer que, mediante un trabajo de integración, depuración y consistencia, puedan ser utilizadas con fines estadísticos. Las bases que son compiladas, procesadas e integradas en este Laboratorio provienen de fuentes como el Servicio de Rentas Internas, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, la Superintendencia de Compañías, la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología, y las bases propias de las encuestas generadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos. De esta manera se logra conciliar, en un esfuerzo inédito, registros de empresas con registros de trabajadores como insumo para la generación de análisis que contribuyan al diseño, el monitoreo y la evaluación de políticas públicas.

Como primer resultado de este ejercicio, el Laboratorio presenta el “Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador 2007-2013”, un diagnóstico de la estructura y dinámica empresarial del país, así como de la oferta y demanda laboral. Este producto es una muestra del gran potencial que tiene la combinación de distintas fuentes de información para un mejor entendimiento de los fenómenos económicos y sociales, que están inequívocamente interrelacionados.

Seguros de que esta publicación será de utilidad para el lector, le invitamos a ser parte de este proceso de transformación y consolidación del INEC, y a hacer un uso crítico de este y los productos futuros que resultarán del Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial.

Dr. José A. Rosero Moncayo

Director Ejecutivo del Instituto Nacional de Estadística y Censos





Resumen Ejecutivo

El Panorama Laboral y Empresarial analiza las estructuras y dinámicas relacionadas al mercado laboral y al sector productivo del país de manera comprensiva, incorporando fuentes de información que históricamente estaban desligadas de la estadística nacional.

Las fuentes primordiales para este análisis son:

- Encuesta de empleo, desempleo y subempleo (Enemdu)
- Registros de aportaciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
- Registros de títulos superiores de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia Tecnología e Innovación (Senescyt)
- Información demográfica del Registro Civil (RC)
- Declaraciones anuales de impuestos ante el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Directorio de empresas del INEC (DIEE)
- Cuentas nacionales del Banco Central del Ecuador (BCE)
- Indicadores macroeconómicos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL)

El documento se divide en tres secciones complementarias entre sí: un contexto macroeconómico, un panorama laboral y un panorama productivo; y cierra con una sección de conclusiones generales con los principales hallazgos.

Contexto Macroeconómico

En primera instancia, la economía ecuatoriana presenta un crecimiento superior al promedio de América Latina. Durante el periodo de análisis (2007-2014), Ecuador presentó un crecimiento anual promedio de 4,6%, a la vez que América Latina mostró un crecimiento promedio de 2,8%.


Este crecimiento, adicionalmente vino acompañado de una mejora estructural en la distribución primaria del ingreso enfocada en la mejora de las remuneraciones al trabajo. En 2007, por cada \$100 generados en el país, se destinaban \$63,20 para la remuneración al capital y \$31,60 para la remuneración al trabajo. Mientras que en 2013, por cada \$100, se destinaron \$58,40 a la remuneración del capital y \$36,00 a la remuneración al trabajo. Esto último implicó un crecimiento en el pago al trabajo de alrededor de 13,9% en 6 años, mejorando la equidad entre la remuneración al capital y trabajo. Es igualmente notable que la crisis de 2009 que implicó una desaceleración general de la economía ecuatoriana fue absorbida principalmente por el capital y no por las remuneraciones al trabajo.

El crecimiento superior al de América Latina y una mejora en la distribución primaria del ingreso decantaron en una reducción sostenida de la pobreza medida por los ingresos que pasó de 36,7% en diciembre de 2007 y cerró en 22,5% en diciembre de 2014.

Panorama laboral

La segunda sección del documento muestra la evolución, estructura y remuneración de los trabajadores tanto a partir de la Enemdu, como de los registros administrativos de empleo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

En primer lugar, ha habido un crecimiento acentuado de la población entre 15 y 64 años en comparación a las personas menores de 15 años y de aquellas mayores de 65 años. De hecho, para 2014 la población del Ecuador se divide en 31,1% menores de 15 años, 62,1% personas entre 15 y 64 años de edad y 6,7% mayores de 65 años. Esto refleja que Ecuador se mantiene en un proceso constante de aumentar proporcionalmente su población en edad de actividad laboral, proceso donde se espera una expansión económica importante derivada del alto stock de población en edad productiva en comparación a la población dependiente.



Enfocándose en la Población en Edad de Trabajar (PET), clasificada como la población de 15 años y más, hay un incremento en el porcentaje de la población en inactividad entre 2007 y 2014 que se explica por el aumento de estudiantes y de personas que por sus capacidades físicas o mentales no pueden trabajar.

La restante proporción de la PET se considera población económicamente activa (PEA) y son aquellas personas que están trabajando o desean hacerlo. Analizando la PEA, entre 2007 y 2014 el 95% se encuentra trabajando en relación de dependencia o se genera su propio empleo. Este empleo se concentra principalmente en la agricultura y los servicios. Entre estos dos sectores acumulan más del 60% del empleo en 2014.

El empleo puede desagregarse en empleo adecuado e inadecuado, según las características salariales y de horas trabajadas. Durante el período de análisis, se nota una mejora permanente en el empleo adecuado. De hecho, en 2007 el 43,2% de los ocupados tenían condiciones adecuadas de ingresos y horas de trabajo. Esta figura cerró en 49,3% para diciembre de 2014 a nivel nacional. Este aumento en el empleo adecuado ha sido motivado por un incremento en 3,5 puntos porcentuales de empleo adecuado en el área urbana y de 10,7 en el área rural. A pesar de que el empleo adecuado aumentó más en el área rural, existen aún diferencias estructurales entre ambas áreas, donde el área urbana tiene mejores condiciones de empleabilidad, mientras que el sector rural presenta menores niveles de desempleo.

Entrando a mayor detalle en el empleo inadecuado, éste redujo entre el 2007 y 2014, pasando de 50,8% de la PEA a 46,7%, explicado mayoritariamente por la reducción en el subempleo. El subempleo se define como aquellas personas que trabajan menos de 40 horas semanales y desean y están disponibles para trabajar más horas. Este grupo de personas ha pasado de 18,2% en 2007 a 12,9% en 2014.

Además de las mejoras en las condiciones de remuneración y horas trabajadas, otra arista fundamental es la afiliación a la seguridad social, pues constituye una red de protección de los trabajadores ante eventuales shocks y garantiza sus condiciones de vida después de la jubilación. La afiliación a la seguridad social entre las personas con empleo aumentó en más de 15 puntos porcentuales entre 2007 y 2014. Sin embargo, para diciembre de 2014, 54,0% de los empleados aún no contaban con seguridad social frente al 35,5% que estaban afiliados al seguro general del IESS y 10,5% que estaban afiliados a otro tipo de seguro.

El 54,0% de personas ocupadas sin afiliación son trabajadores independientes y con empleo inadecuado por horas e ingresos. Por el contrario, los trabajadores asalariados y aquellos con empleo adecuado han incrementado sostenidamente su afiliación a la seguridad social. Particularmente importante fue el periodo entre 2009 y 2011, cuando el aumento fue drástico. Entre 2007 y 2014, la afiliación de los asalariados pasó de 33,0% a 56,5%; de manera similar la afiliación entre las personas con empleo adecuado evolucionó desde 37,5% a 62,6% en el mismo periodo. También se identifica que los trabajadores no afiliados a la seguridad se caracterizan principalmente por trabajar en microempresas que son, en gran parte, trabajadores independientes. Por el contrario, los trabajadores afiliados a la seguridad social trabajan mayoritariamente en empresas grandes y medianas B.

El siguiente punto del panorama laboral ecuatoriano es el análisis de la evolución de la retribución al trabajo. Con el fin de analizar la expansión del poder adquisitivo de los ingresos laborales, el análisis se centra en los ingresos reales en dólares constantes del 2007. Es importante diferenciar los ingresos laborales para asalariados de los trabajadores independientes, ya que los primeros se deben en gran medida a una normativa legal que garantiza ingresos laborales mínimos, mientras que los ingresos de los trabajadores independientes se deben al éxito de su negocio el cual está ligado a las condiciones generales de la economía en muchos casos. En 2014, del total de trabajadores, el 57,0% son asalariados, 34,6% son independientes y 8,4% son no remunerados.

Para los asalariados, se nota un crecimiento permanente del poder adquisitivo del salario mediano. Este crecimiento de los salarios medianos se refleja casi de manera exacta a la evolución del poder adquisitivo del SBU, lo que demuestra la capacidad del SBU para moldear la distribución de salarios. Una persona que tenga un salario equivalente al SBU en 2014 puede adquirir un 45,2% más que alguien que tenía un salario igual al SBU en 2007, ya descontando el efecto inflacionario. Un crecimiento similar en el poder



adquisitivo se nota para los salarios medianos. La evolución de los ingresos laborales de los independientes es diferente. Si bien el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores independientes crece entre 2007 y 2014 en 21,9%, su evolución presenta dos retrocesos. Uno en 2009 y otro en 2012. Estas divergencias entre los ingresos laborales salariales y de los independientes muestran por un lado el efecto protector que tiene la legislación laboral con las relaciones de dependencia y la mayor vulnerabilidad de los trabajadores independientes ante shocks externos.

Al tomar como referencia a una familia de 4 miembros con 1,6 perceptores para contrastar los ingresos laborales con la canasta de pobreza, se evidencia que tanto el SBU como la mediana de los salarios permitirían a una familia estar fuera de condiciones de pobreza. No obstante, los ingresos del grupo de trabajadores independientes en 2007 estaban por debajo del costo de la canasta de pobreza. Con el incremento anual de sus ingresos medianos, para 2014 logran cubrir el 115,2% de la canasta de pobreza.

Haciendo un acercamiento a los asalariados, resalta que el incremento de los ingresos ha sido más pronunciado para mujeres que para los hombres, así como en el área rural en contraste con el área urbana, mejorando la equidad. De hecho, al finalizar el 2014, la brecha salarial por sexo es apenas del 3,0% y por área es del 16,1%.

Dividiendo al mercado laboral únicamente registrado en el IESS entre sector público y privado, se notan menores tasas de participación en el mercado de trabajo para las mujeres en comparación a los hombres. De hecho, durante el periodo de análisis por cada 100 mujeres registradas en el IESS bajo relación de dependencia existen 164 hombres. Esto es particularmente notorio en el sector privado donde por cada mujer hay casi dos hombres. En el sector público esta relación es cercana a 1 a 1.

Un segundo punto a observar es la evolución de los ingresos medianos por sexo y por sector. Durante el periodo de análisis, los salarios medianos de los hombres tienen un nivel salarial superior que las mujeres tanto en el sector público como en el sector privado. Sin embargo, para 2014 en el sector público hay un cierre de la brecha entre hombres y mujeres, mientras que en el sector privado se mantiene una brecha casi invariante de 9,1% a favor de los hombres desde 2007.

Un poco más adentro de la estructura sociodemográfica de los trabajadores registrados, se ve un promedio de edad superior para los empleados del sector público en comparación a los del sector privado. A pesar de esto, ha habido un proceso de rejuvenecimiento de la burocracia en Ecuador. En 2007, el promedio de edad de un trabajador del sector público fue de 46 años para hombres, mientras que en 2014 esta figura cerró en 41 años (existe una reducción similar para las mujeres). Durante el mismo periodo, el promedio de edad de los trabajadores en el sector privado ha aumentado ligeramente de 35 a 36 años para hombres y de 33 a 35 años para mujeres.


Más allá de las diferencias demográficas, resaltan claras diferencias en función de los niveles de educación obtenidos por los trabajadores y un fortalecimiento de las capacidades principalmente en el sector público. En 2014, en el sector privado existen 100 trabajadores con estudios superiores por cada 543 trabajadores sin educación superior. Esta relación es opuesta en el caso del sector público, donde por cada 100 trabajadores con educación superior, existen 74 trabajadores sin educación superior.

Las diferencias en educación formal se trasladan a las remuneraciones. En el sector privado la mediana de los ingresos de alguien con estudios de cuarto nivel son 4,3 veces más que la mediana salarial de alguien sin educación superior. Esta relación es igual a 2,7 en el sector público. Es interesante notar que de manera general los ingresos salariales del sector público son superiores a los del sector privado derivado de una mayor edad, así como de mayores niveles de educación y de escalas salariales diferentes. Sin embargo, al analizar los ingresos por cada nivel de instrucción, las personas con educación post-universitaria (diplomados y cuarto nivel) son mejor remuneradas en el sector privado.

Estructura y Dinámica Productiva en el Ecuador

El capítulo final se enfoca en explicar el perfil productivo del país y su posición frente al resto del mundo, especialmente frente a América Latina. En primera instancia, Ecuador tiene una estructura productiva enfocada principalmente en actividades primarias y servicios. Entre las actividades primarias destaca la





extracción de minas y petróleo que en 2013 participó con el 10,5% en el PIB (sin considerar los otros elementos del PIB) del país, a la vez que es la principal fuente de divisas por concepto de exportaciones.

La industria manufacturera (incluyendo refinación de petróleo), que en general se trata del sector con mayores encadenamientos y que concentra la mayoría del comercio mundial, concentra el 13,3% del PIB en 2013. Al mismo tiempo, se nota que mientras la totalidad de la economía ha crecido a un ritmo de 4,7% anual entre 2007 y 2013, la manufactura apenas ha crecido a un ritmo de 3,4% anual. Incluso menor ha sido el crecimiento de las actividades agrícolas (3%) y mineras (2,1%). Por lo tanto, el crecimiento del país en el último periodo se ha visto impulsado principalmente por la construcción, así como por los servicios.

A parte de la expansión en los niveles de producción, los niveles de productividad también han crecido sostenidamente desde el inicio del milenio. Las décadas de los 80 y 90 se vieron identificadas por una pérdida sistemática de productividad. De modo contrario, la productividad en el periodo entre 2000 y 2006 creció a un ritmo de 2,28% anual, mientras que entre 2007 y 2013, la productividad creció en promedio 3,5% anual. Durante los mismos periodos, la productividad de la industria manufacturera aumentó en 1,07% anual y 3,4% anual, respectivamente.

El crecimiento de productividad de la industria ha ayudado adicionalmente a cerrar la brecha externa de productividad entre Ecuador y EEUU como referente de la frontera tecnológica internacional. No obstante, la productividad relativa se mantiene estructuralmente deficiente para Ecuador, dado que un trabajador de manufactura estadounidense posee una productividad 8,4 veces mayor a la de la contraparte ecuatoriana en 2013.

Además de tener una brecha de productividad extensa entre la manufactura ecuatoriana y la estadounidense, internamente las industrias intensivas en recursos naturales son las más productivas. De hecho, 2013 cada trabajador de estas industrias tenía una productividad 2,8 veces mayor al promedio de productividad de la manufactura ecuatoriana. En un segundo puesto, la industria automotriz muestra una productividad 1,7 veces superior al promedio de la manufactura nacional. En el otro extremo están las industrias intensivas en trabajo con una productividad del 49% del promedio de la manufactura local. Al igual que la brecha externa, la brecha interna también se redujo en el periodo 2007-2013. Considerando a ambas brechas, se puede notar un avance en temas de productividad relativa. Sin embargo, los avances son todavía marginales para aseverar que ha existido aún una transformación productiva.

Posterior al análisis macroeconómico de las cifras, se realiza un análisis a nivel de los agentes económicos, a partir de la información de los registros administrativos del país. Específicamente se toma la información del Directorio de Empresas como una construcción a nivel de empresa entre la información de las declaraciones de impuesto a la renta del SRI y la información de empleo del IESS. De este modo se realizan análisis únicamente de la actividad registrada. Utilizando esta información, resalta que adicionalmente a la rama de actividad, el tamaño de las empresas también abre diferencias entre firmas. Si bien en la economía registrada, la mayoría de empresas son micro y pequeñas, su participación en las ventas totales es limitada, sobre todo para las microempresas que representan el 28,3% del número de empresas, pero acumulan únicamente el 0,7% de las ventas registradas en el país. En el extremo contrario están las grandes empresas que representan apenas el 3,8% del total de empresas del país pero que acumulan el 73,4% de las ventas registradas en el Ecuador. Los niveles de acumulación en Ecuador son una reproducción de la situación de América Latina en general que demuestran la heterogeneidad estructural de la región (Ferraro C., Stumpo G., 2010). Una acumulación similar, aunque menos marcada que de las ventas, se evidencia con el empleo registrado en el IESS, donde las grandes empresas generan el 47,4% del empleo registrado, mientras que las microempresas crean el 5,2% de este tipo de empleo. Esto es reflejo de que las empresas de menor tamaño son más intensivas en trabajo y, por lo tanto, la productividad media por trabajador es menor mientras más pequeña es la empresa.

De este modo, las diferencias estructurales entre las empresas se pueden entender de manera comprensiva al analizar la productividad que generan los distintos tipos de empresas. Al tomar como



referencia a las grandes empresas, un trabajador de una microempresa apenas logra producir el 8.8% de lo que un trabajador de la gran empresa en promedio.

Esta divergencia productiva entre grandes empresas y el resto de la economía es característica de economías en vías de desarrollo donde las microempresas y pymes se enfocan principalmente en la producción deslindada de las grandes empresas y en mercados de consumo masivo. Por el contrario, economías de mayor desarrollo productivo presentan menores heterogeneidades dado que las microempresas y pymes juegan un rol complementario a la producción como parte de la cadena de valor o se enfocan en nichos de mercado específicos destacados por el conocimiento.

Haciendo un acercamiento más detallado del sector manufacturero, durante el periodo 2009 y 2013, el número de empresas ha crecido a un ritmo promedio de 8,9% anual, con un pico en 2011 y una desaceleración en 2012 y 2013. Esta evolución se refleja de manera muy parecida en la creación de empleo del sector. Otra cara de la demografía empresarial es la capacidad de transición hacia empresas de mayor tamaño. De las microempresas existentes en 2009, 27,4% aumentaron sus ventas para convertirse en empresas de mayor importancia, la mayoría (25,9%) transitaron a pequeñas empresas y dos llegaron a convertirse en grandes empresas. El 44,5% de las microempresas fallecieron entre 2009 y 2013, a la vez que 28,1% se mantuvieron como microempresas en 2013. En el otro extremo, las grandes empresas se mantienen como tal en un 89,9% con una tasa de mortalidad de 6,2% durante todo el período.

Las diferencias estructurales entre sectores productivos, así como entre empresas de diferentes tamaños se trasladan también hacia las remuneraciones al trabajo. De este modo, un trabajador registrado de una microempresa en promedio tiene un salario equivalente al 46,2% del trabajador promedio de una empresa grande. Incluso el trabajador promedio de una empresa mediana B tiene apenas una remuneración equivalente al 70,6% del promedio en las grandes empresas. Situación similar ocurre al contrastar las ramas de actividad, con la minería (petróleo) y manufactura con salarios superiores al promedio. Estos diferenciales salariales son un reflejo de las brechas de productividad. Sin embargo, las brechas de productividad no completan la explicación, ya que la legislación laboral también tiene la capacidad de reducir las brechas salariales. De hecho, tomando en cuenta únicamente los salarios en el sector privado, se nota una clara reducción en la desigualdad en los salarios a la vez que el SBU crece como una muestra de la capacidad de las políticas de salarios mínimos para mejorar la distribución del ingreso.

Dentro del documento, se explica en cada una de las tres secciones un mayor detalle de los hallazgos ya descritos, aportando así al debate nacional sobre el estado del mercado de trabajo y del sector productivo de Ecuador.

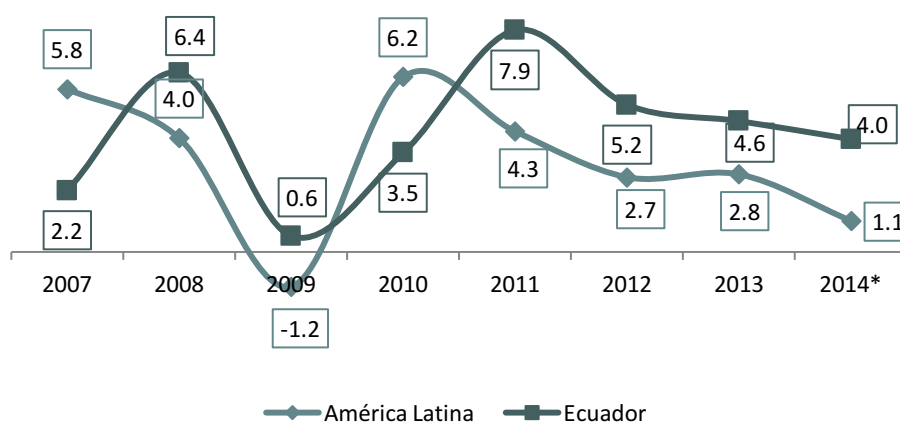


1. Contexto macroeconómico

1.1 Evolución de la actividad económica

Durante el período 2007-2014, Ecuador ha presentado una tasa real de crecimiento anual promedio de 4,6%¹, por encima de la tasa registrada para el conjunto de los países de América Latina (2,8%). Tomando en cuenta el año 2014, la región registra un crecimiento anual del PIB de 1,1%, mientras que Ecuador presenta un crecimiento de 4,0%².

**Gráfico 1. Tasa de variación anual del PIB
(En porcentajes)**



Fuente: CEPAL, (2014, 2015)

Nota: A precios constantes de 2010 en dólares

*Datos provisionales (CEPAL).

Luego de haberse recuperado de los efectos de la crisis global, Ecuador alcanzó un crecimiento real del 7,9% en 2011. En los años siguientes, en un contexto mundial caracterizado por una incertidumbre progresiva, se observó una desaceleración gradual del crecimiento, desde una tasa de 5,2% en 2012 hasta 4,0% en 2014, mostrando, de todas formas, un desarrollo mayor a la media de América Latina para este período. Asimismo, se puede apreciar que los momentos de máxima expansión real del PIB de Ecuador durante el período 2007-2014 se obtuvieron con un año de retraso respecto al desarrollo productivo de América Latina.

Los principales factores que contribuyeron a una contracción de la demanda agregada del país durante la crisis de 2009, teniendo un efecto menos marcado que en otros países de la región debido a las políticas contracíclicas aplicadas por el gobierno, fueron:

- (i) La caída del precio de petróleo como principal factor. De acuerdo al Banco Central del Ecuador, el precio del barril pasó de un valor promedio de \$82,96 en 2008 a un promedio de \$52,56 en

¹ CEPAL (2014), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014*, y CEPAL (2015), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2014*. La tasa de crecimiento anual promedio se calcula como la tasa que aplicada al valor inicial, le permite cerrar la serie con el valor final evidenciado, si todos los años tuviesen el mismo crecimiento. Este cálculo difiere del promedio aritmético de las tasas anuales de crecimiento.

² Según el BCE, el crecimiento de Ecuador en 2014 fue de 3,8%. Sin embargo, se mantuvo la información de CEPAL para facilitar la comparación con la región.



2009. El precio del petróleo ecuatoriano sufrió un desplome que empezó en septiembre de 2008 y se recuperó parcialmente en el segundo semestre de 2009. De hecho, en enero de 2009 el precio promedio del barril de petróleo fue de \$26,80 y en diciembre de 2009 fue de \$67,80.

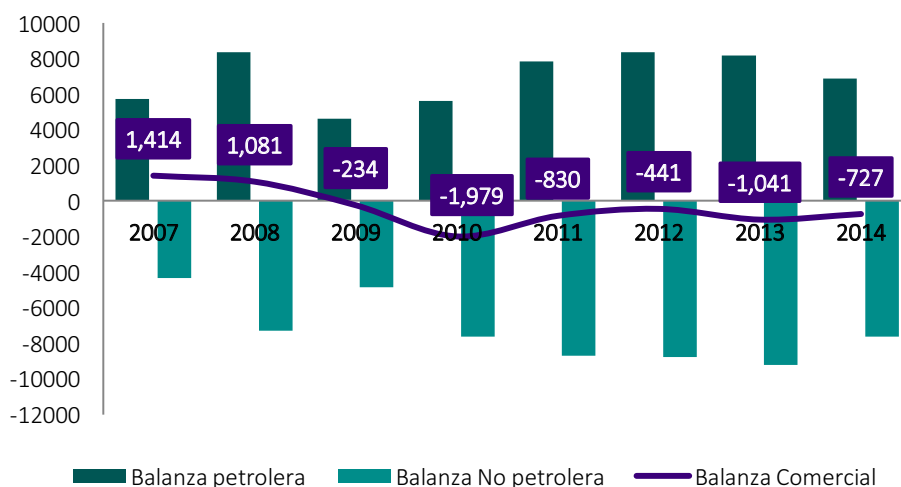
- (ii) En menor medida, una reducción de las remesas enviadas al país. Las transferencias de los ecuatorianos que han emigrado han sido una fuente importante de ingresos para la economía nacional a partir de la dolarización. Éstas equivalen en promedio al 3,8% del PIB en el periodo 2007-2013. En 2009, las remesas registraron un descenso de 11,3% respecto a 2008, principalmente por la reducción de los montos provenientes de Estados Unidos (EE.UU.) que sufrieron una caída del 12,0% en 2009 (BCE, 2014c)³.

Durante el período 2007-2014, el PIB per cápita a dólares constantes de 2010 pasó de \$4.396,37 a \$5.366,11. Este aumento significó un mayor desarrollo relativo de Ecuador con respecto a América Latina, en su conjunto, ya que en 2007 el PIB per cápita del país se encontraba un 45,8% por debajo del promedio de la región, mientras que en 2014 se ubicó un 41,2% por debajo del nivel de América Latina.

Analizando la posición comercial del Ecuador, estructuralmente el país sostiene su intercambio comercial de bienes y servicios con los productos petroleros que exporta, ya que en la parte no petrolera se evidencia un déficit persistente. Luego de la crisis de 2009, la balanza comercial total registra un déficit de alrededor de 1.000 millones de dólares del cual no se ha podido recuperar y que se mantiene hasta la actualidad (727 millones en 2014).



**Gráfico 2. Balanza comercial petrolera y no petrolera
(Millones de USD corrientes)**



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Los productos primarios con poco valor agregado representan, en promedio, el 79,2% de las exportaciones totales durante el periodo 2009-2014, donde destacan principalmente el petróleo (65,3% de las exportaciones totales primarias), el banano (13,1%), los camarones (8,2%) y las flores (4,1%). Esto implica que las exportaciones de productos manufacturados representan en promedio el 20,8% de las exportaciones totales. Vale la pena, sin embargo, mencionar que en promedio, para el período 2009-2014, el 47,7% de las exportaciones de productos manufacturados corresponde a productos derivados de las materias primas exportadas (derivados del petróleo, elaborados de cacao, café elaborado y derivados de productos de mar). De este modo, si se consideran los valores por exportaciones de petróleo,

³ La caída de las remesas se mantienen hasta el 2013 con una tasa anual de decrecimiento promedio de 2,7% entre 2009 y 2013.



productos marinos, café, cacao y sus derivados industriales en conjunto, sólo el 13,9% corresponde a productos sujetos a un proceso de transformación manufacturera.

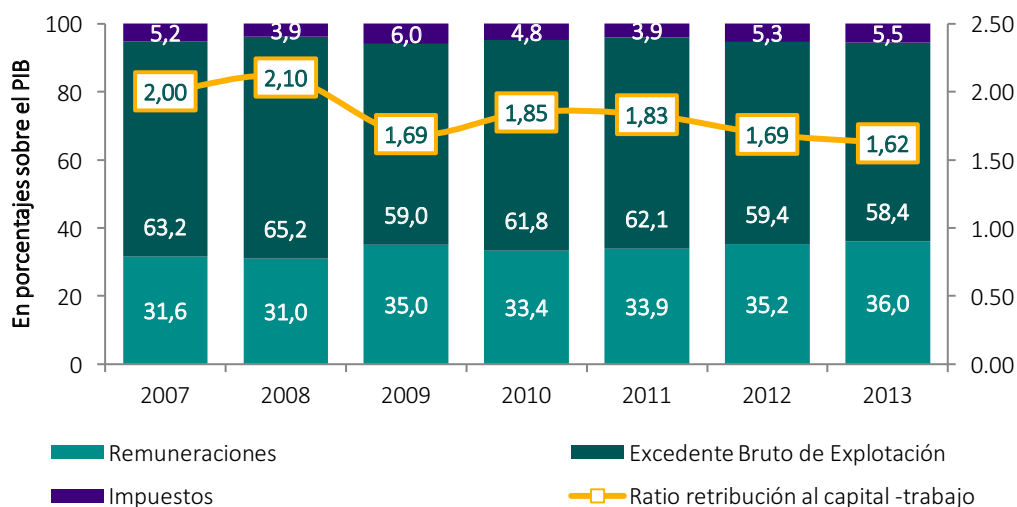
En cuanto a las importaciones, la estructura es inversa a las exportaciones, ya que, en promedio para el período 2009-2014, el 30,9% corresponde a materias primas, mientras que las importaciones de productos para uso final, representan el 69,1% restante. Es importante notar que, dentro de los productos manufacturados, los combustibles y lubricantes representan en promedio el 22,0% de las importaciones totales para el período, mientras que los demás bienes de consumo conforman el 20,7% , los bienes de capital el 26,1% y los diversos el 0,2% restante.

1.2 Generación del ingreso

En términos de distribución del ingreso, Ecuador muestra un incremento sostenido de la participación de la retribución al trabajo en el ingreso nacional. Así, del 31,6% de participación en el PIB en 2007, pasó a 36,0% en 2013 (**Gráfico 3**). Por otro lado, en 2007 la participación de la retribución al capital sobre el PIB fue de 63,2%, mientras que en 2013 la misma relación alcanzó el 58,4%. Es importante puntualizar que, en 2009, la mayor parte de la crisis la absorbió el capital y no el trabajo, en base a la reducción marcada de la participación de las retribuciones del capital sobre el PIB en ese año.



**Gráfico 3. Distribución funcional del ingreso
(En porcentajes del PIB)**



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

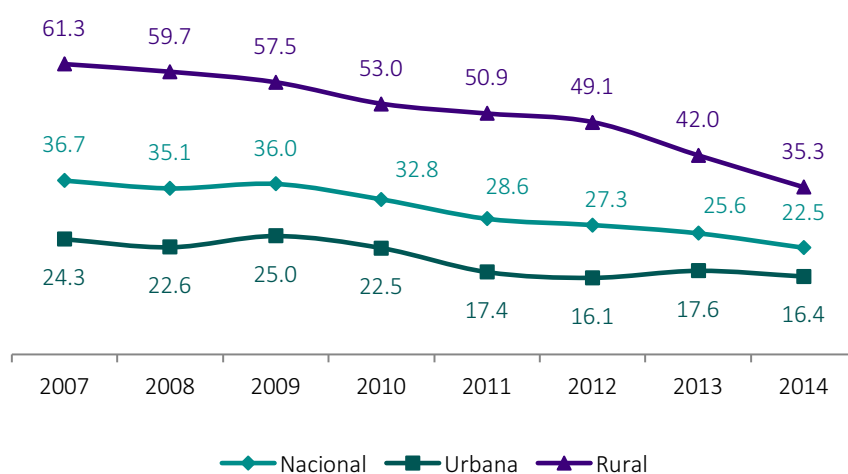
Del mismo modo, este fenómeno se evidencia en el ratio entre la retribución al capital y la retribución al trabajo⁴, el cual denota una tendencia decreciente durante el período de análisis, con una caída más pronunciada, aunque temporal, para el 2009. En 2007, por cada dólar destinado a retribuir el trabajo, se destinaba \$2,00 a retribuir al capital, lo cual disminuye a \$1,62 en 2013.

⁴ El ratio retribución al capital-trabajo hace referencia a la división entre el monto destinado a la retribución al capital, que en cuentas nacionales toma el nombre de Excedente Bruto de Explotación más Ingreso Mixto, y las retribuciones al trabajo, que corresponde al monto de Remuneraciones de cuentas nacionales.

1.3 Evolución de la pobreza

Para completar el perfil de la situación macroeconómica y social del país se analiza la evolución de la pobreza por ingresos. Entre 2007 y 2014, las tasas de pobreza a nivel nacional, urbano y rural registran disminuciones importantes. Así, para 2014 la tasa de incidencia de la pobreza por ingresos alcanza un valor de 22,5% mientras que en 2007 fue de 36,7%. A nivel territorial, el área urbana presenta una menor incidencia estructuralmente (24,3% en 2007 y 16,4% en 2014), mientras que en el área rural es donde más se ha reducido la pobreza, de 61,3% a 35,3% entre 2007 y 2014. Incluso durante la crisis de 2009, la pobreza en el sector rural se redujo, mientras que en el área urbana se incrementó por efectos de la crisis.

Gráfico 4. Incidencia de la pobreza por área geográfica (En porcentajes)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

En conclusión, al evaluar el panorama económico de Ecuador en el periodo 2007-2014 el país crece a un ritmo superior al de la región. Se evidencia que existe una dependencia de la balanza comercial petrolera y el crecimiento económico está estrechamente ligado a la volatilidad de los precios del petróleo. No obstante, se observa también un cierre de la brecha de ingresos per cápita del país en relación a América Latina, que ha sido acompañada de una mejor distribución del ingreso y una reducción sostenida de la pobreza.

2. Panorama laboral

2.1 Evolución de los indicadores de empleo

Entre 2001 y 2014, la Población en Edad de Trabajar (PET)⁵ registra un aumento importante, pasando de 8,43 millones de personas en 2001, a 11,05 millones de personas en 2014, con un crecimiento promedio anual de 2,1%. Por otro lado, la población menor a 15 años presenta un crecimiento inferior que el de la PET entre 2001 y 2014, con una tasa de crecimiento anual promedio de 1,0%. Este bajo crecimiento se presenta como resultado de la caída de las tasas de fecundidad⁶; lo cual a su vez decanta en una menor

⁵ Población de 15 años y más.

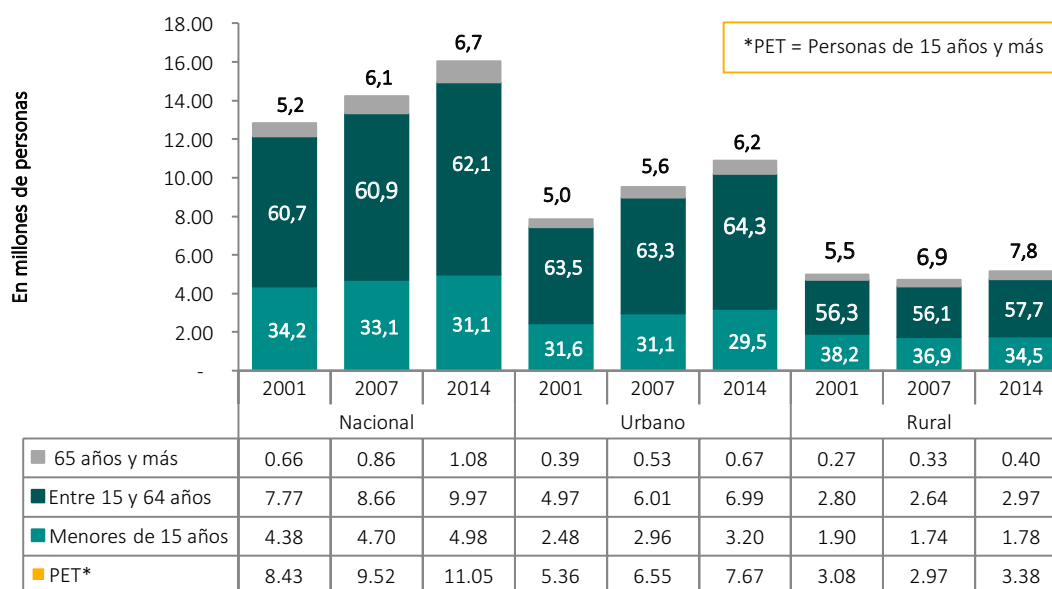
⁶ La tasa de fecundidad relaciona el número de nacidos vivos por mujer durante su edad fértil (15-49 años) en un lugar determinado. Para el 2000 fue de 3,26, mientras que en 2010 bajó a 2,79 y cayó a 2,59 en 2014.

tasa de dependencia⁷. Este proceso está relacionado al concepto de ventana demográfica que, en palabras de la CEPAL (2011), cuando existe menor presión de la población infantil y, por tanto, una porción mayor de la población correspondiente a las personas en edad de trabajar, “los países tienen la oportunidad de hacer inversiones productivas y multiplicar la inversión social para erradicar la pobreza, mejorar la educación y reformar la salud, así como prepararse para el envejecimiento de los habitantes.”⁸

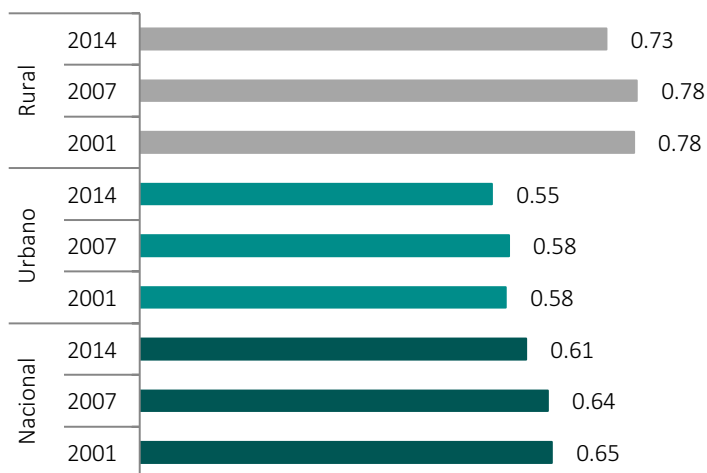
Gráfico 5. Composición de la población 2001, 2007 y 2014

a. Evolución de PET y Menores de 15 años

(Tabla en millones de personas, Gráfico en tasas de participación sobre población total)



b. Ratio de dependencia según área geográfica



Fuente: Proyecciones Demográficas, INEC.

(http://www.inec.gob.ec/proyecciones_poblacionales/metodologia.pdf)

(http://www.inec.gob.ec/proyecciones_poblacionales/presentacion.pdf).

⁷ El ratio de dependencia se define como la división entre población dependiente, considerada como aquellas personas menores a 15 años y aquellas mayores de 65 años, y la población no dependiente –o potencialmente económicamente activas- comprendida entre 15 y 65 años.

⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2012) - Cambios demográficos en América Latina, una ventana de oportunidades. Artículo web de Alicia Bárcena en www.cepal.org.



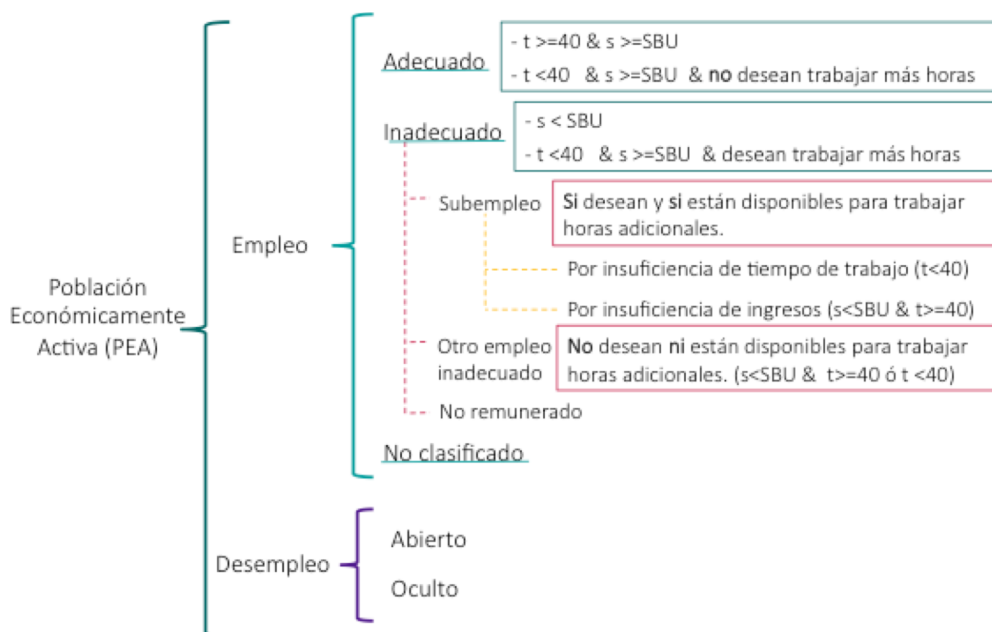
Este efecto demográfico es más pronunciado en el área urbana en virtud de tasas de fecundidad bajas, a diferencia del área rural, donde las tasas de dependencia son cercanas a uno. Adicionalmente, las diferencias también se notan a nivel provincial. Así, en ciertas provincias como Galápagos, Guayas y Pichincha se nota una relación de dependencia baja, mientras que en provincias de la Amazonía como Morona Santiago y Napo, y provincias de la Sierra Central, como Bolívar y Cañar, la tasa de dependencia está alrededor de uno, derivado de sus todavía altas tasas de fecundidad que mantienen a sus poblaciones jóvenes.

Asimismo, es importante destacar el constante proceso de urbanización de la población ecuatoriana. A nivel territorial, el ratio de población entre el área rural y urbana sigue sesgándose hacia el área urbana sostenidamente, pasando de 1:1,53 en 2001 a 1:1,83 en 2014.

Una mirada más detallada a la PET revela que entre 2007 y 2014 su composición ha variado. En el **Gráfico 6** se evidencia que para 2014 a nivel nacional, la participación de la Población Económicamente Activa (PEA) sobre la PET disminuye. Es decir, proporcionalmente, existe más gente que se encuentra en inactividad. Mientras en 2007 el 31,9% de la PEA estaba en la inactividad, para 2014 aumenta al 35,5%. Desde un punto de vista estrictamente práctico, las personas que forman parte de la PEI también son dependientes y por lo tanto conocer qué hacen es fundamental.

Box 1. Clasificación de la población económicamente activa según condición de actividad

En septiembre de 2014, el INEC, en un proceso de mejora continua y de convergencia con definiciones internacionales en materia laboral, implementó una nueva metodología para la clasificación de población con empleo por condición de actividad. La metodología se basa en la identificación de factores que permitan determinar la condición de actividad de las personas con empleo en relación a umbrales mínimos (adecuados) de satisfacción para dichos factores. Los tres factores considerados son: i) horas de trabajo, ii) ingresos laborales y iii) deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. En cuanto a los valores referenciales, se considera para el caso de los ingresos laborales (s), el Salario Básico Unificado (SBU) mensual fijado a inicio de cada año. En cuanto a las horas de trabajo (t), se considera como umbral legal las 40 horas semanales establecidas en el Código de Trabajo.

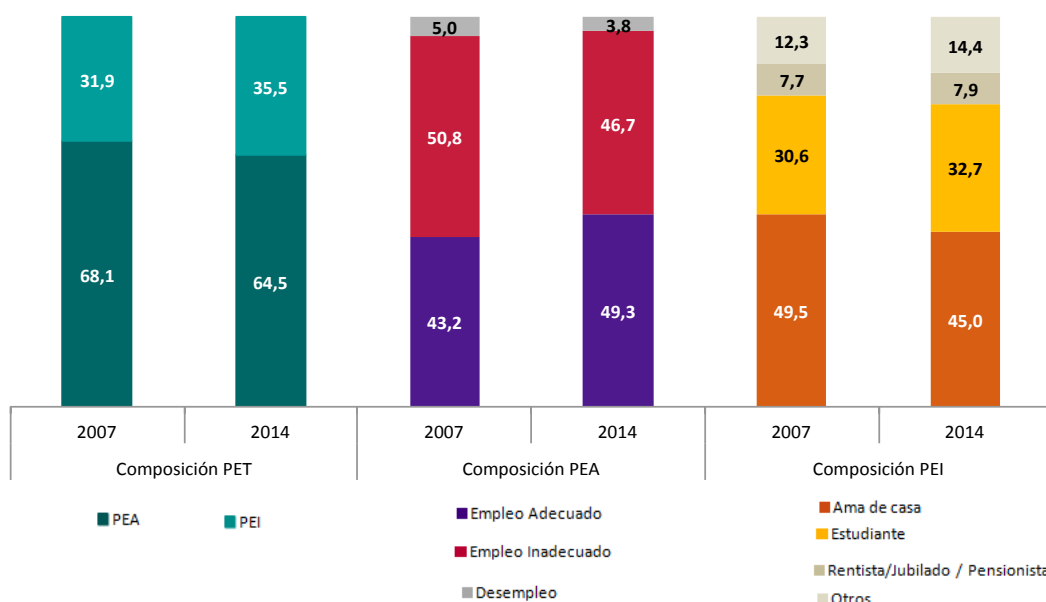


El aumento de la Población Económicamente Inactiva (PEI) se explica principalmente por el incremento de la población de estudiantes y otros⁹. El aumento de estos dos grupos no debería implicar una preocupación mayor para el país. Por un lado, los estudiantes forman parte de la población que fortalece sus habilidades y en el futuro serán más productivos, lo cual traerá consecuencias positivas tanto para este grupo como para el país en general. El grupo de otros, en su mayoría se compone de personas que por sus condiciones físicas o psíquicas no pueden trabajar y es deber de la sociedad que estén protegidos en inactividad laboral.

En cuanto a la PEA se visualizan importantes resultados laborales en el marco de la clasificación por condición de actividad, que para 2014 tuvo un cambio metodológico que se expone en el **Box 1**.

De este modo, un análisis más específico de la PEA, revela que entre 2007 y 2014 la tasa de empleo global (empleo sobre la población económicamente activa) se mantiene alrededor del 95,0% de modo estable; lo cual implica que de las personas que buscan trabajo, en general lo encuentran o en su defecto, generan plazas de trabajo por sí mismas. Para diciembre de 2014, el empleo se acumula principalmente en el sector de servicios con el 37,1%. En segundo lugar, está el sector agrícola con el 24,5%. Luego está el comercio por mayor y menor, seguido por la manufactura. En quinto lugar se encuentra la construcción y, finalmente, la minería (que incluye a la extracción de petróleo) con una participación marginal. El orden de importancia de los sectores de la estructura del empleo se mantiene bastante estable entre 2007 y 2014. No obstante, se nota una reducción importante de la concentración del empleo en la agricultura de cuatro puntos porcentuales entre 2007 y 2014, a la vez que aumenta el empleo en el sector de los servicios de 33,5% a 37,1%. El resto de sectores mantienen una participación en el empleo muy similar entre ambos años.

Gráfico 6. Composición de la PET, PEA, PEI 2007 y 2014 (En porcentajes)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

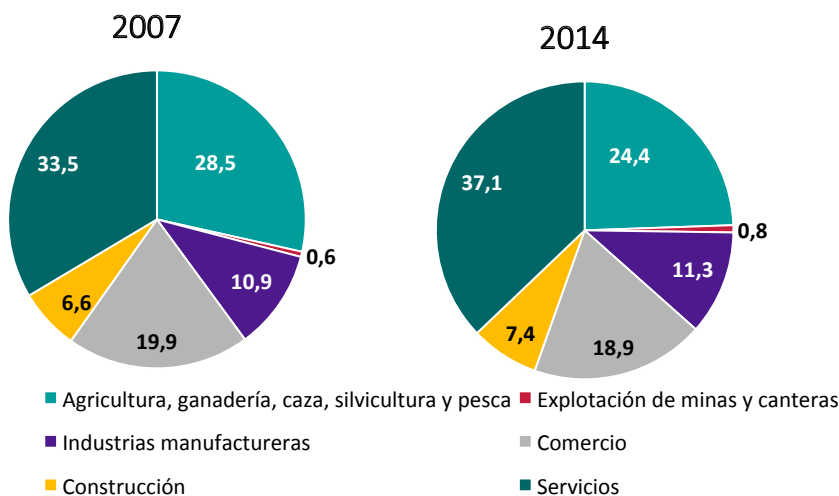
Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El 100% de la PEA se obtiene al incluir a los ocupados no clasificados.

⁹ Constan personas que por discapacidad o edad no están en condición física de trabajar, así como otras personas que por otros motivos no participan en el mercado laboral.



Gráfico 7. Composición del empleo por rama de actividad a nivel nacional 2007 y 2014 (En porcentajes)

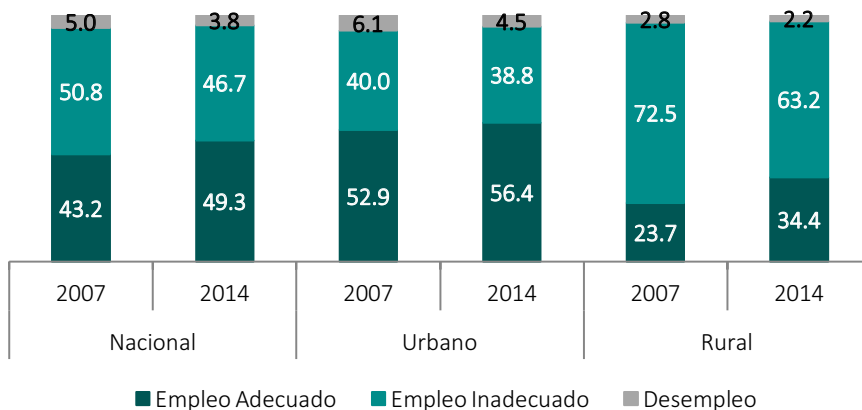


Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Minería es un dato informativo ya que la muestra no es representativa para este sector.

Gráfico 8. Indicadores laborales 2007 y 2014 (En porcentajes respecto a la PEA)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

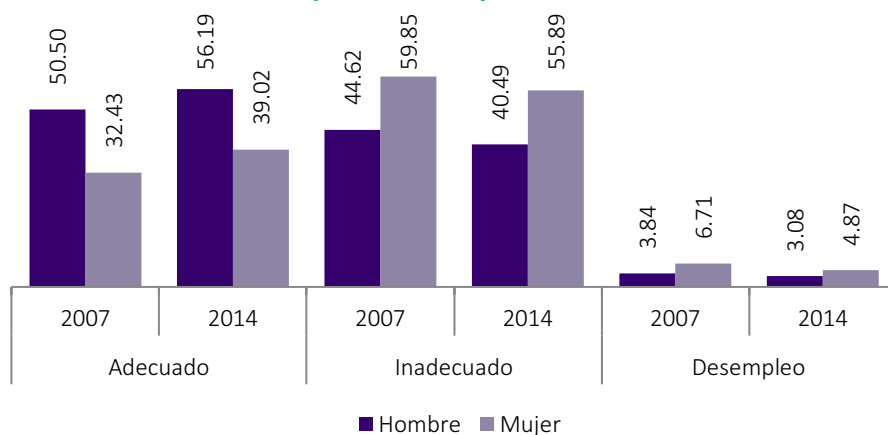
Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El 100% de la PEA se obtiene al incluir a los ocupados no clasificados.

Al analizar la condición de actividad, se observa que a nivel nacional la tasa de empleo adecuado¹⁰ muestra una mejora significativa, pasando de 43,2% en 2007 a 49,3% en 2014. El aumento en el empleo adecuado ha sido particularmente relevante en el área rural. Sin embargo, el área urbana registra estructuralmente una mayor proporción de trabajadores con empleo adecuado que el área rural. De igual forma, es necesario resaltar que durante el año 2009 se evidenció una contracción del empleo adecuado como reflejo de la crisis. Esta contracción fue compensada en su mayoría por el aumento del empleo inadecuado, sin crear desempleo generalizado.



Gráfico 9. Condición de actividad a nivel nacional por sexo 2007 y 2014
(En porcentajes respecto a la PEA)

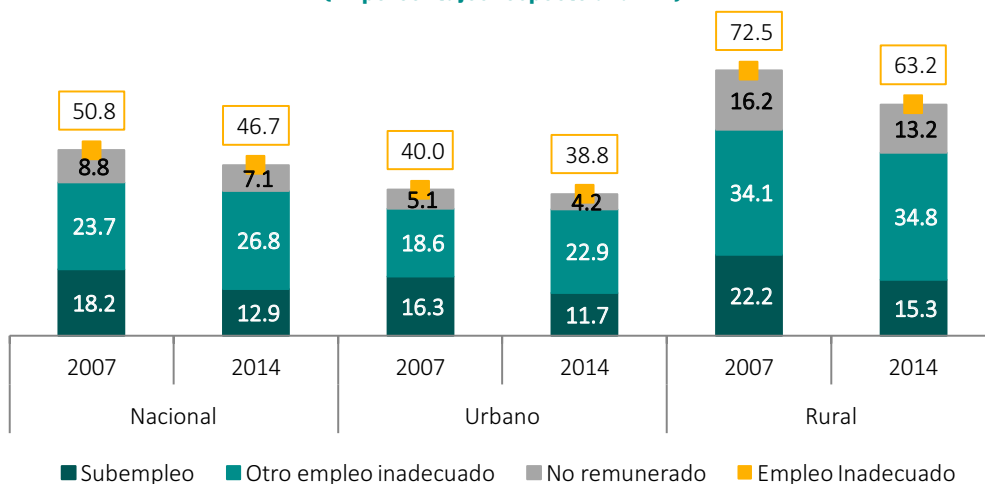


Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Al analizar la condición de actividad por sexo se observa que para 2014, tanto hombres como mujeres registran mayores niveles de empleo adecuado. No obstante, aún persiste una marcada diferencia a favor de los hombres a nivel nacional. Para 2014, la diferencia de la tasa de empleo adecuado entre hombres y mujeres se acorta en un punto porcentual. Por otro lado, entre 2007 y 2014, si bien las mujeres registran tasas de empleo inadecuado mayores a los hombres, la brecha entre hombres y mujeres presenta una ligera reducción para 2014. Del mismo modo, la tasa de desempleo es mayor para las mujeres durante el periodo de análisis; pero la brecha entre hombres y mujeres en este indicador disminuye.

Gráfico 10. Empleo inadecuado por área geográfica 2007 y 2014
(En porcentajes respecto a la PEA)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

En cuanto al empleo inadecuado, éste disminuye de 50,8% sobre la PEA en 2007 a 46,7% en 2014 a nivel nacional. Tendencias similares se registran tanto a nivel urbano como rural. El subempleo, en conformidad a la metodología establecida por el INEC, puede descomponerse en tres grupos: subempleo, otro empleo inadecuado y empleo no remunerado. Entre 2007 y 2014, se destaca la disminución del subempleo a nivel nacional, de 18,2% a 12,9%, que representa alrededor de 5 puntos porcentuales de la PEA en 7 años. De igual forma, a nivel urbano y rural existe una disminución del subempleo,

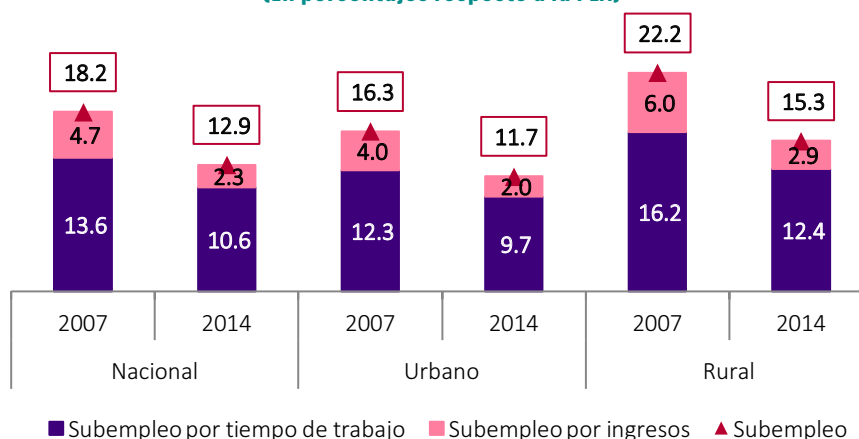


destacándose la reducción en el área rural de 6,9 puntos porcentuales en el mismo periodo¹¹. A nivel agregado, el empleo inadecuado presenta un incremento únicamente en 2009. Este incremento se vio explicado principalmente por el aumento del subempleo, que creció en 1,4 puntos porcentuales sobre la PEA, seguido por el otro empleo inadecuado con un incremento de 1,3 puntos porcentuales y finalmente, el empleo no remunerado con 0,7¹².

En el **Gráfico 10** se observa que el grupo de mayor participación en el empleo inadecuado es el otro empleo inadecuado. Este grupo se conforma en gran medida por trabajadores que trabajan en empresas informales y trabajadores independientes –cuenta propia– que cuentan con escasa protección contra eventuales shocks. De hecho, de las personas categorizadas como otro empleo inadecuado, alrededor del 65% de personas poseen un trabajo en empresas no registradas; más del 50% son trabajadores independientes y más de la mitad de personas registran niveles de educación inferiores o iguales a primaria completa (6 años de educación formal). El otro empleo inadecuado recoge trabajadores con deficiencias en ingresos y/u horas de trabajo que no hacen explícito su deseo de trabajar horas adicionales. Aquellos trabajadores con mayor participación en el total del otro empleo inadecuado -en promedio el 68,0% en todos los años– son aquellos que tienen ingresos menores al salario mínimo, pero no registran una deficiencia horaria. Las composiciones se asemejan entre el área urbana y rural.

El subempleo, en cambio, es una categoría que refleja condiciones de subutilización de la fuerza laboral en relación a situaciones de empleo alternativo, cuya característica particular es que el trabajador expresa explícitamente su voluntad de aumentar su carga laboral semanal. En el **Gráfico 11** se observa que el subempleo se explica principalmente por un deseo de trabajar más horas dado que laboran menos de las 40 horas reglamentarias (10,3% de la PEA, en promedio durante el período). La magnitud del indicador está estrechamente ligada a condiciones de informalidad en la unidad de producción y trabajo independiente. De hecho, alrededor del 50% de los subempleados por tiempo de trabajo son cuentapropistas que a su vez tienden a ser unidades de producción no registradas. El subempleo por ingresos, en cambio, corresponde a una proporción pequeña que en promedio alcanza niveles del 3,2% de la PEA en los años de estudio.

Gráfico 11. Evolución del subempleo por área geográfica 2007 y 2014
(En porcentajes respecto a la PEA)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

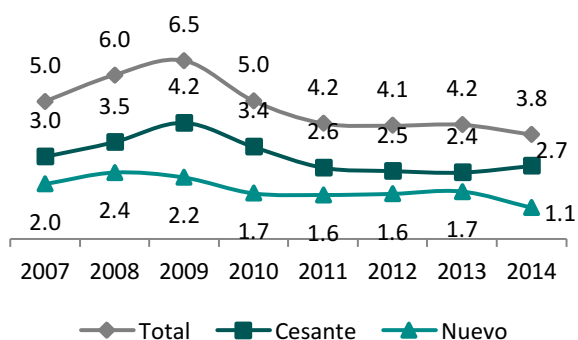
¹¹ Las variaciones entre 2007 y 2014 son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

¹² Las variaciones entre 2008 y 2009 son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

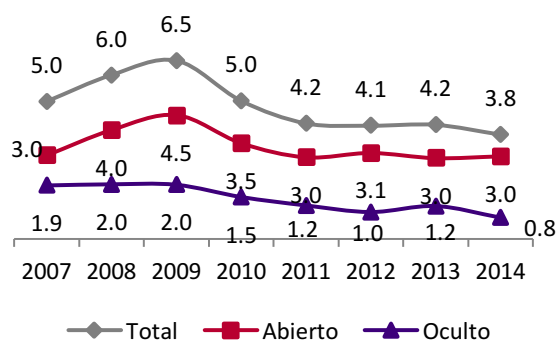


**Gráfico 12. Evolución del desempleo nacional
(En porcentajes respecto a la PEA)**

a. Tipología según la experiencia previa



b. Tipología según gestión



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Por último, los niveles de desempleo se han mantenido bajos sin cambios fuertes, con excepción del 2009 donde se evidencia un incremento con relación a 2008 y se cierra el año con un indicador de 6,5% de la PEA. No obstante, después del 2009 se nota un descenso importante y el indicador se mantiene alrededor de 4% desde 2011. A nivel territorial, el área urbana tiene un mayor desempleo en contraste al área rural.

En el **Gráfico 12** se observa que el desempleo para el 2014 en el país ha disminuido significativamente en 1,2 puntos porcentuales en comparación al 2007. De acuerdo a la experiencia previa de la persona, el desempleo cesante¹³ posee un mayor peso. De igual forma, se observa que el desempleo oculto ha disminuido en el tiempo más que el desempleo abierto.

En conclusión, el panorama laboral del país muestra resultados favorables entre 2007 y 2014 entre los que destacan el aumento del empleo adecuado y la disminución de la tasa de desempleo. Asimismo, se nota un aumento proporcional permanente de la población en edad de trabajar que se ve limitada ligeramente por el aumento de la PEI en relación a la PET. No obstante, este aumento de la PEI se enfoca principalmente en los estudiantes que en un futuro se convertirán en trabajo calificado. De igual modo existen diferencias estructurales entre el área urbana y rural. Mientras el área rural tiene menor desempleo, el área urbana presenta mejores condiciones para los ocupados, con mayores tasas de empleo adecuado. Finalmente, las condiciones laborales favorecen desproporcionadamente a los hombres; los niveles de empleo inadecuado y desempleo son más altos para las mujeres, aunque las brechas se cierran paulatinamente.

2.2 Empleo y Seguridad Social

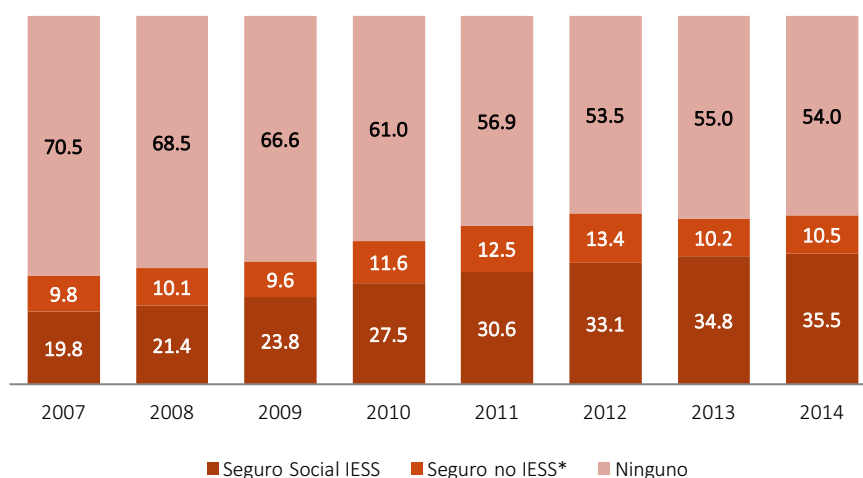
Si bien se registran avances importantes en los indicadores de empleo medidos a través de los ingresos percibidos y las horas trabajadas, el análisis puede extenderse a la protección social con la que cuentan los trabajadores. Específicamente, se debe considerar como parte de los análisis del mercado laboral la

¹³ El desempleo se clasifica en cesante y nuevo según la experiencia previa del trabajador. El desempleo cesante se refiere a las personas que en la semana de referencia se encontraban desempleados habiendo trabajado anteriormente; mientras que el desempleo nuevo corresponde a quienes en la semana de referencia iniciaron la búsqueda de empleo por primera vez. Paralelamente, al desempleo se lo puede descomponer según si realiza alguna gestión por conseguir empleo, éste se considera desempleo abierto y si no existe gestión alguna, pero existe el deseo de trabajar se considera como desempleo oculto.



afiliación a la seguridad social como medida de calidad de empleo dada la malla de protección tanto de salud, riesgos de trabajo, cesantía, jubilación, entre otras prestaciones que provee.

Gráfico 13 Ocupados con seguridad social (En porcentaje)

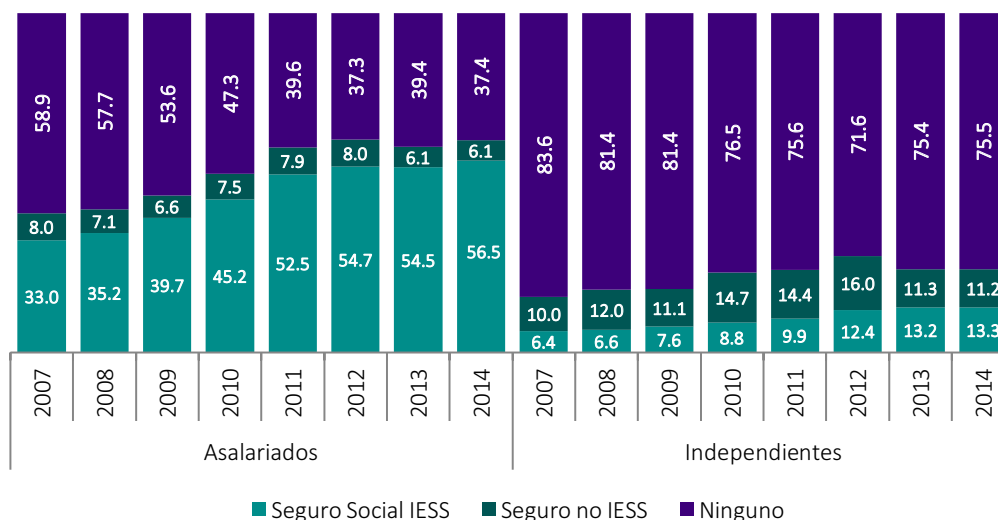


Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Seguro IESS únicamente incluye el seguro general. En la Categoría no IESS incluye al seguro voluntario, seguro campesino, ISSFA, ISSPOL, Seguro privado, AUS y Seguros municipales.

Gráfico 14 Afiliación a la seguridad social entre ocupados asalariados e independientes (En porcentaje)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Seguro IESS únicamente incluye el seguro general. En la Categoría no IESS incluye al seguro voluntario, seguro campesino, ISSFA, ISSPOL, Seguro privado, AUS y Seguros municipales.

De este modo, si se considera a la totalidad de personas con empleo en el país, en 2007 apenas el 19,8% de ocupados contaba con afiliación al seguro general del IESS y 9,8% a algún otro tipo de seguro. Esto dejaba al 70,5% de ocupados en situación de desprotección en caso de eventuales shocks que limitaran su participación en el mercado laboral. No obstante, la proporción de ocupados con seguridad social ha

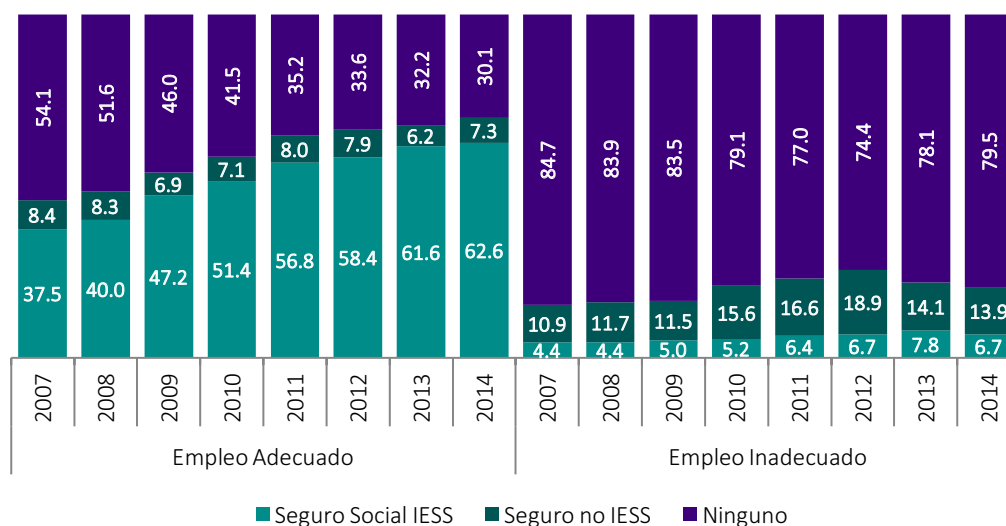


aumentado significativamente desde 2007 hasta cerrar el 2014 con el 35,5% de ocupados bajo el seguro general y 10,5% bajo algún otro tipo de seguro, lo que implica que para 2014 el 54,0% de ocupados no tuvo protección social en comparación al 70,5% del 2007.

El aumento de la afiliación a la seguridad social ha sido principalmente marcado para las personas que trabajaban en relación de dependencia, que representan el 57,0% de la fuerza laboral en 2014 (Gráfico 18). De hecho, al contrastar entre asalariados e independientes, resalta que en 2007, seis de cada diez asalariados carecían de seguridad social, mientras que ocho de cada diez independientes afrontaban esta situación. Por el contrario, en diciembre de 2014, el 56,5% de asalariados contaba con afiliación al seguro social general y 6,1% con algún otro tipo de seguro, dejando 37,4% de las relaciones laborales en dependencia sin protección social (21,5 puntos porcentuales menos que en 2007).

La evolución de la protección social para los independientes, si bien ha aumentado en el mismo periodo de análisis, fue menos marcada. Apenas el 6,4% de los trabajadores independientes en 2007 estaba afiliado al seguro general del IESS, figura que cerró en 13,3% en diciembre de 2014. En la otra orilla están los independientes sin ningún tipo de seguro que representaron el 83,6% en 2007 y cerraron en 75,5% en diciembre de 2014.

Gráfico 15 Afiliación a la seguridad social según condición de actividad (En porcentaje)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Seguro IESS únicamente incluye el seguro general. En la Categoría no IESS incluye al seguro voluntario, seguro campesino, ISSFA, ISSPOL, Seguro privado, AUS y Seguros municipales.



Si bien parte del concepto de empleado adecuado no incluye la afiliación a la seguridad social, existe una correlación alta entre ambos conceptos y de hecho entre 2007 y 2014, la brecha entre ambos conceptos es cada vez menor. En 2007, 37,5% de las personas con empleo adecuado por horas e ingresos estaban cubiertas por el seguro general del IESS. Esta figura aumentó drásticamente entre 2008 y 2009 en 7 puntos porcentuales y de ahí en adelante ha crecido sostenidamente hasta cerrar en 62,6% en diciembre de 2014. Durante este periodo adicionalmente un 7,3% de personas con empleo adecuado tenía algún otro tipo de seguro, dejando así a 30,1% de personas con empleo adecuado por horas e ingresos sin seguridad social frente al 54,1% de 2007.

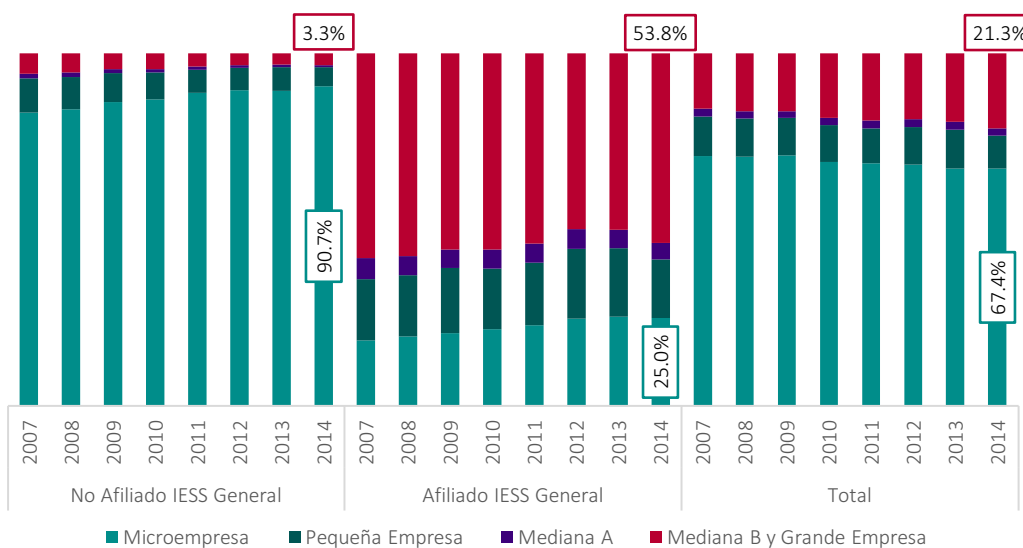
Por el contrario, las personas con empleo inadecuado carecen, en su generalidad, de seguridad social y su situación ha sido casi invariante en el tiempo. En 2007, 4,4% de los empleados inadecuados tenía protección bajo el seguro general del IESS. Esta figura apenas aumentó a 6,7% en diciembre de 2014.



Finalmente, considerando el tamaño del establecimiento¹⁴, la mayor parte del empleo se acumula en la microempresa. De hecho, en 2007, el 71,0% de personas con empleo trabajaban en una microempresa, y en 2014 esta proporción fue del 67,4%. La acumulación de empleo en las microempresas se explica, en gran parte, por la gran cantidad de trabajadores independientes, que en el año 2014 representaron el 34,6% del total de personas con empleo (Gráfico 18). En el otro extremo, las grandes empresas acumularon el 21,3% del empleo total en 2014. Esto representa un aumento importante de la acumulación de empleo en las grandes empresas respecto de 2007, cuando solo el 15,6% de trabajadores estaba en las empresas de mayor tamaño.

Si bien las microempresas concentran la mayoría del empleo, la realidad varía drásticamente si se considera la afiliación a la seguridad social de los empleados. Dividiendo a la población según su afiliación al seguro general del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), se tiene que el 90,7% de las personas con empleo pero sin afiliación trabajan en la microempresa en 2014. Es importante recordar que los trabajadores no afiliados al seguro general del IESS corresponden a la mayoría de las personas con empleo. En el 2014, los trabajadores no afiliados al seguro general representaron el 64,5% de los empleados y en 2007 representaron el 80,2% (Gráfico 13). Al contrario, las personas empleadas con afiliación al seguro general del IESS se concentran principalmente en las empresas grandes y medianas B (53,8% en 2014), mientras que las microempresas emplean apenas al 25,0% de trabajadores afiliados en 2014.

Gráfico 16 Distribución del empleo según tamaño de empresa y afiliación a la seguridad social (En porcentaje)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

¹⁴ Se clasifica a las empresas por el número de empleados según la siguiente recomendación de la Comunidad Andina de Naciones:

- Microempresas: 1 - 9 Empleados
- Pequeña empresa: 10 - 49 Empleados
- Mediana A: 50 - 99 Empleados
- Mediana B: 100 - 199 Empleados
- Grande Empresa: +200 Empleados

No obstante, la Enemdu presenta información troncada en los 100 empleados. Por lo tanto, se crea una sola categoría "Mediana B y Grande Empresa". Del mismo modo, la categorización del tamaño de empresa realizada en esta sección no coincide con la clasificación usada en el resto del documento. Para el resto del documento se categoriza a las empresas según su monto de ventas en lugar del número de empleados. Si bien ambas categorizaciones difieren, su correlación es alta.



Esta realidad muestra cómo operan paralelamente dos mercados de trabajo según la formalidad de la relación laboral. Por un lado, existe un conjunto de relaciones laborales no registradas en el IESS, captado mayormente por microempresas, que a su vez se explica por la existencia de trabajadores independientes que tienen un tratamiento distinto respecto a la afiliación según la ley. Del otro lado hay un mercado laboral regulado por el IESS, con las empresas más grandes como principales empleadoras. Contrastando ambos casos, el mercado laboral no registrado en el IESS es más grande que aquel registrado en el IESS, aunque ha ido reduciéndose significativamente desde el 2007, como se mostró en el **Gráfico 13**.

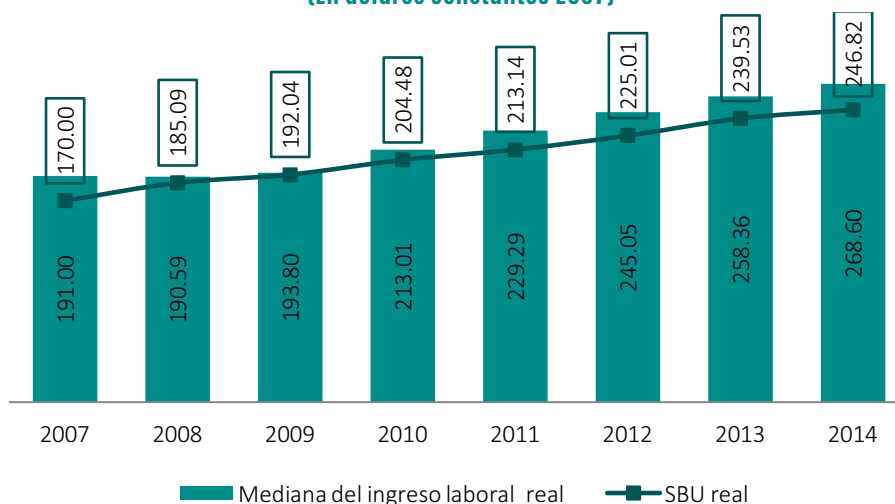
En conclusión, además de la favorable evolución en términos de empleo adecuado, se ha notado una creciente afiliación a la seguridad social por parte de los trabajadores. La proporción de trabajadores afiliados ha aumentado en más de 15 puntos porcentuales en 7 años, aunque la mayoría de trabajadores aún no tiene protección social. La evolución de la afiliación a la seguridad social ha sido principalmente importante entre los trabajadores en relación de dependencia y con empleo adecuado por horas e ingresos. Al cruzar la afiliación a la seguridad social de los trabajadores con el tamaño de las empresas, se observa dos realidades diferentes. Los no afiliados al seguro general del IESS se acumulan en microempresas, lo cual refleja en gran medida la realidad de los trabajadores independientes; mientras que los trabajadores afiliados al IESS se concentran más en las empresas de mayor tamaño.

2.3 Evolución de ingresos laborales

2.3.1 Evolución de los ingresos laborales en términos reales

Parte fundamental del mercado laboral es identificar cómo la oferta laboral es compensada. La compensación al trabajo se espera sea el reflejo de la productividad laboral, a la vez que refleja también la capacidad de consumo y ahorro de cada persona y por lo tanto notar su estado es fundamental.

Gráfico 17. Mediana del ingreso laboral real vs SBU real, diciembre 2007-2014
(En dólares constantes 2007)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre 2007, para el IPC es el 2014.

Con el motivo de considerar los efectos inflacionarios, se propone presentar la evolución de los ingresos laborales en términos reales, o a precios constantes. Los salarios reales permitirán entender si el poder adquisitivo de la población ha mejorado. Los ingresos nominales se deflactaron a través del índice de



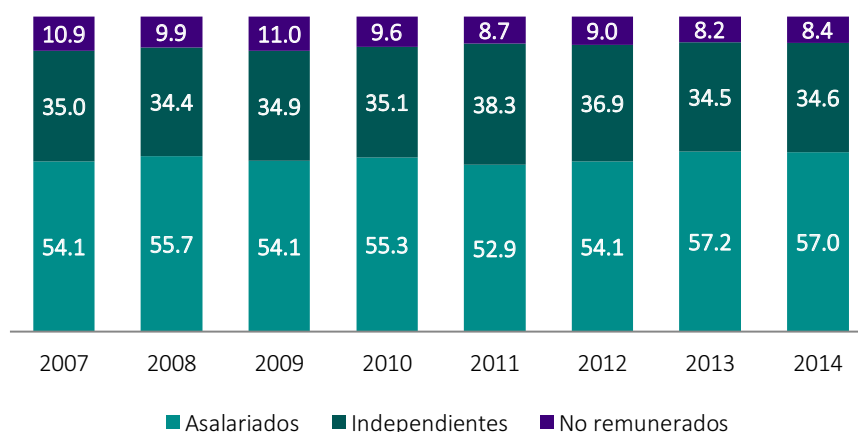
precios al consumidor general para establecer los salarios reales y se tomó como periodo base a noviembre de 2007.

Así, en el **Gráfico 17** se aprecia la evolución de los ingresos laborales medianos en términos reales y su contraste con el SBU en término reales. Los ingresos presentan una tendencia creciente a mediano plazo, aunque en 2008 existe un estancamiento en los ingresos reales en comparación a 2007. En el año 2008, se registró una inflación de 8,8% (el valor más alto del período analizado) y esto por lo tanto abre una brecha de los salarios reales en relación a los ingresos nominales. De manera agregada, el poder adquisitivo del dinero se ha visto disminuido en 37,8% desde 2007 hasta 2014; no obstante, dado el crecimiento de los ingresos laborales, el poder adquisitivo de los trabajadores ha aumentado en 40,6% desde 2007 hasta 2014.



Es notable que la evolución de la mediana de los ingresos sigue la evolución del SBU y ambos valores se mantienen muy cercanos entre sí. Esto en general refleja la capacidad de la política de salarios mínimos de mejorar los ingresos de la población. No obstante, no todos los trabajadores se circunscriben a un trabajo asalariado. Una gran parte de la fuerza laboral en Ecuador trabaja de manera independiente. De hecho, en promedio, en el periodo 2007-2014 el 35,5% de las personas con empleo son trabajadores independientes, mientras el 55,1% de la fuerza laboral se encuentra en relación de dependencia (**Gráfico 18**). El 9,4% de empleados no remunerados completa el total de empleados en el país. Todo esto sirve para entender que dada la composición de los empleados en el país, la política de salarios mínimos, a través del 55,1% de la población de empleados, empuja la distribución de ingresos laborales hacia niveles más altos.

Gráfico 18. Evolución de la fuerza laboral por categoría de ocupación (Diciembre 2007-2014)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

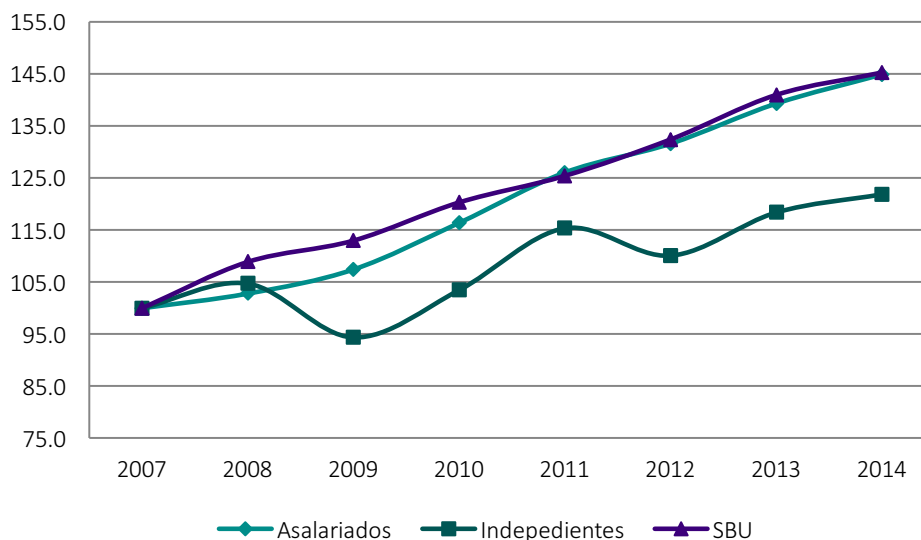
Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

Los grupos en relación de dependencia y los independientes muestran dinámicas diferentes y por lo tanto es fundamental diferenciar el análisis. Así, en el **Gráfico 19** se puede evidenciar la evolución de las medianas de los ingresos reales laborales por categoría de trabajador. Los ingresos reales de la fuerza laboral en relación de dependencia en el periodo 2007-2014 tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio de 5,4%. En comparación, la tasa promedio anual de crecimiento de los ingresos laborales reales de los independientes fue de 2,9% para este periodo. Es igualmente necesario resaltar que los ingresos de los trabajadores independientes son más sensibles a los shocks externos que los dependientes. De este modo, en 2009, al igual que en 2012, se evidencia un deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores independientes mientras que los asalariados vieron aumentado su ingreso



real. Resaltando lo visto anteriormente, se nota que la evolución de los ingresos de los asalariados se reflejan directamente con la evolución del SBU. Al final del periodo de análisis, los trabajadores en relación de dependencia han visto aumentado su poder adquisitivo en 45,2%, a la vez que los trabajadores independientes han mejorado su poder de compra en 21,9% en comparación al 2007.

Gráfico 19. Mediana del ingreso laboral real por categoría de ocupación, diciembre 2007-2014 (Índice igual a 100 en diciembre de 2007)

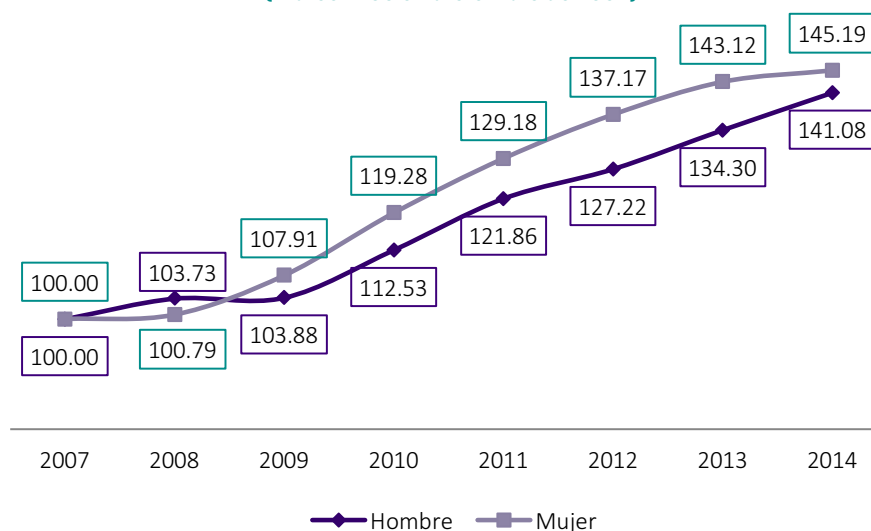


Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre 2007, para el IPC es el 2014.

Gráfico 20. Mediana del salario real por sexo, diciembre 2007-2014 (Índice = 100 en diciembre de 2007)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre 2007, para el IPC es el 2014.

Enfocándose únicamente en los asalariados, puede analizarse la evolución de la compensación laboral por sexo tomando como base el año 2007. Se nota entonces, que en ambos casos el ingreso laboral muestra una tendencia creciente. No obstante, los ingresos laborales han aumentado más para las

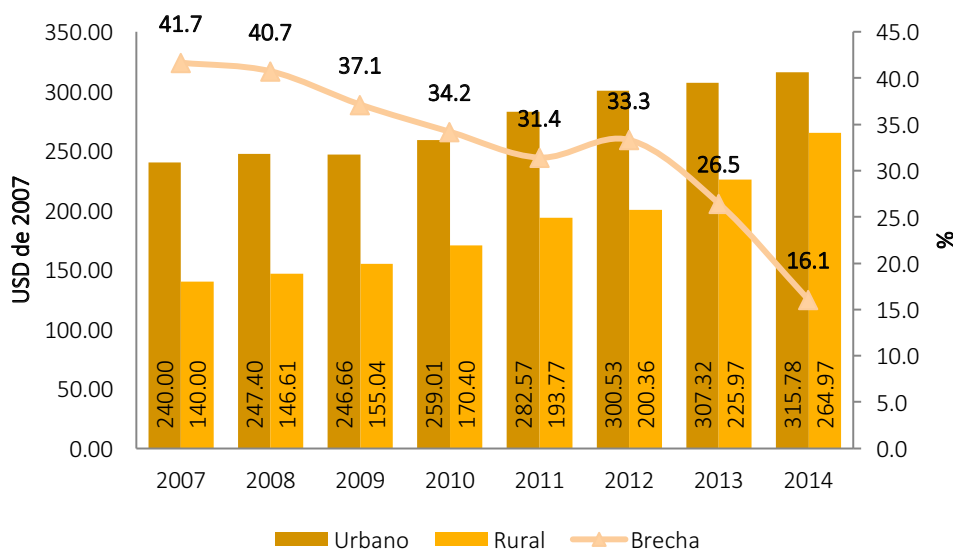




mujeres que para los hombres. De hecho, el ingreso laboral mediano de los hombres creció anualmente en promedio 5,0% entre diciembre 2007 y diciembre 2014, mientras que el ingreso laboral mediano de las mujeres aumentó en 5,5% anual en el mismo período. De modo agregado del periodo, las mujeres tienen un poder adquisitivo 45,2% mayor que lo que tenían en 2007, mientras que el aumento del poder de compra de los hombres ha sido del 41,1% para el mismo periodo. Estos crecimientos dispares reflejan una reducción de la brecha de ingresos entre ambos grupos para los empleados asalariados. Así, en 2007 la brecha de ingresos medianos entre ambos sexos fue de 6,0% a favor de los hombres y cerró en 3,0% en 2014.

Así como las personas de diferente sexo tienen salarios diferentes, a nivel territorial también existen brechas. De este modo, en el área urbana se observa una estructural diferencia positiva con el sector rural, aunque al mismo tiempo una mayor sensibilidad a shocks externos como la crisis de 2009. Durante el período 2007-2014, la mediana del salario real en el sector rural creció 9,5% anualmente en promedio, a la vez que en el área urbana en el mismo periodo el crecimiento fue de 4,0%. Esto, desde el punto de vista de brechas, ha llevado a una reducción de la brecha entre salarios en el área rural y urbana desde 41,7% en 2007 a 16,1% en 2014.

Gráfico 21. Mediana del salario real por área, diciembre 2007-2014
(En dólares constantes 2007)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre 2007, para el IPC es el 2014.

2.3.2 Evolución de la canasta de pobreza¹⁵

La canasta de pobreza es la expresión monetaria de los requerimientos mínimos para cubrir una dieta kilocalórica de referencia más un set de bienes y servicios básicos para una persona. Un ingreso per cápita inferior a la canasta de pobreza clasifica a la familia como pobre. De este modo, se pueden contrastar los salarios en relación a esta canasta. Se toma como referencia a una familia de 4 miembros con 1,6 perceptores para el análisis. El costo de la canasta de pobreza para una familia de 4 miembros en noviembre 2007 estuvo valorada en \$235,33 y en noviembre de 2014 en \$324,17, lo cual implicó que creció en 37,8% durante todo el periodo.

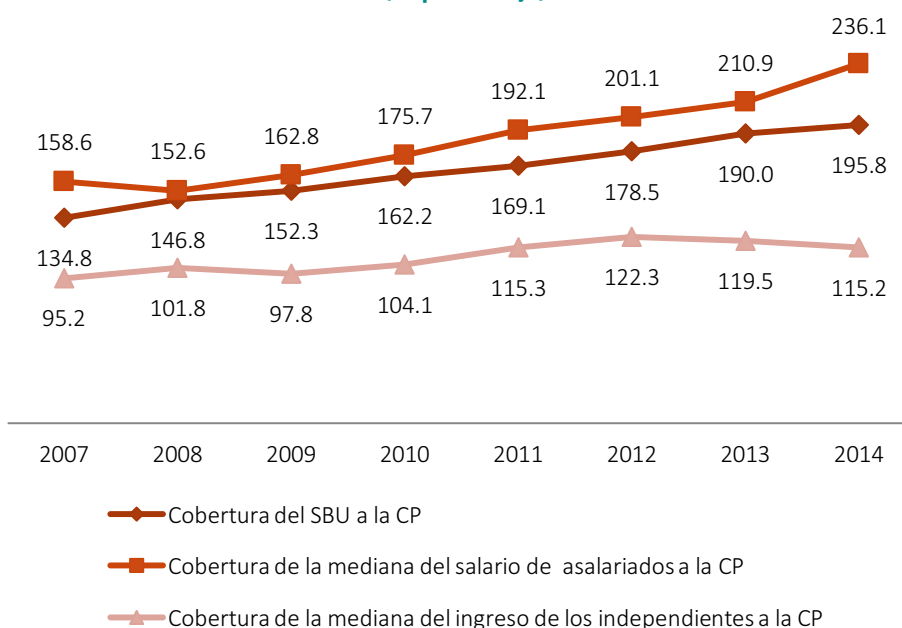
¹⁵ La canasta de pobreza se refiere a la Línea de Pobreza per cápita oficial. A esta línea se la multiplica por cuatro para obtener el presupuesto familiar requerido para una familia tipo para estar fuera de la pobreza.



Por su parte el salario básico unificado (SBU) duplicó su valor entre 2007 y 2014, pasando de \$170 a \$340 en términos corrientes. Considerando 1,6 perceptores por hogar más la mensualización del pago de los décimo tercer y décimo cuarto sueldos para cada perceptor, se puede notar que en 2007 se lograba cubrir en un 134,8% la canasta de pobreza. Dicho de otro modo, una familia tipo con 4 miembros y 1,6 perceptores del SBU se encontraba fuera de una situación de pobreza.

Al tomar como referencia a los ingresos efectivamente percibidos y no al SBU se puede notar la capacidad del trabajador mediano para cubrir la canasta de pobreza. Lo primero que puede notarse es que el trabajador mediano en relación de dependencia gana en general un poco más que el SBU, a la vez que el trabajador independiente mediano obtiene ingresos inferiores al SBU. Si se consideran 1,6 perceptores con el ingreso mediano para asalariados e independientes, se observa (Gráfico 22) que los ingresos medianos de los asalariados, durante todo el periodo de análisis son suficientes para cubrir el costo de la canasta de pobreza. No obstante, esto no se reproduce para los independientes, al menos a inicios del periodo, ya que un trabajador independiente mediano podía cubrir el 95,2% de la canasta de pobreza en 2007; no obstante, sus ingresos medianos en 2014 le permitirían a una familia de 4 miembros con 1,6 perceptores estar fuera de la pobreza.

Gráfico 22. Cobertura de la canasta de pobreza para una familia tipo de 4 miembros y 1,6 perceptores 2007-2014 (En porcentaje)



Fuente: ENEMDU, varios periodos.

Nota: La información se encuentra a diciembre de cada año.

El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre 2007, para el IPC es el 2014.

En conclusión, la capacidad de compra de los ocupados ha aumentado en 40,6% ya restando los efectos de la inflación. Este crecimiento, no obstante, no ha sido uniforme y ha beneficiado de manera más relevante a los asalariados. De hecho, los ingresos medianos de los asalariados les permiten cubrir la canasta de la pobreza para una familia tipo de 4 miembros con 1,6 perceptores. Al contrastar los ingresos medianos de los independientes con el costo de la canasta de pobreza, se nota que al inicio del período no podían cubrirla, aunque a partir de 2010 lo pueden hacer de manera permanente. Únicamente dentro del grupo de los asalariados igualmente se ven crecimientos dispares de los ingresos que han favorecido principalmente a los grupos más rezagados, entre estos grupos a las mujeres y a la población del área

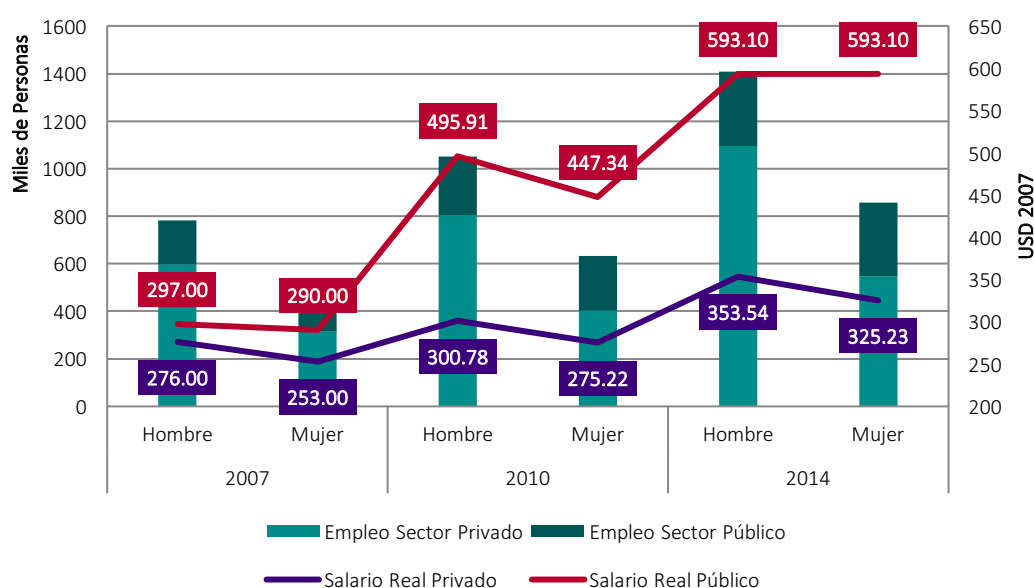


rural. De hecho, la evolución de los ingresos de los asalariados ha llevado a notorias reducciones de las brechas en los ingresos entre hombres y mujeres, así como entre la población asalariada urbana y rural.

2.4 Perfil general de los trabajadores afiliados al IESS

Enfocando el análisis únicamente en el empleo registrado en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), se puede realizar un perfil más detallado en base a sus registros. El análisis se centra en las características demográficas y educacionales de los trabajadores y su relación con la compensación salarial que reciben. Con el fin de enfocar el análisis en el poder adquisitivo de la población, a los salarios se los deflacta al año 2007 como punto de referencia de los precios. El análisis se lo realizó para los meses de noviembre de los años 2007, 2010 y 2014 para la PET con el fin de tener comparabilidad con los datos provenientes de las Encuestas de Empleo (Enemdu).

Gráfico 23. Población afiliada al IESS empleada por sexo y sector y mediana del salario real



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la información del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), DIEE.

Lo primero que puede notarse son diferencias estructurales entre el mercado laboral público y el privado, a la vez que se notan diferencias importantes también entre hombres y mujeres. Antes que todo se evidencia que la participación en el mercado laboral registrado es aún mayor para hombres. Para 2007, por cada 100 mujeres registradas en el IESS bajo relación de dependencia, existieron 164 hombres; esta relación se mantiene prácticamente constante hasta 2014. Otra diferencia importante de género radica en el hecho que la propensión a trabajar en el sector público es más alto para las mujeres. De hecho, en 2014, el 36,2% de mujeres que tienen un trabajo formal trabajan para el sector público, mientras que para los hombres esta figura es de 22,1%.

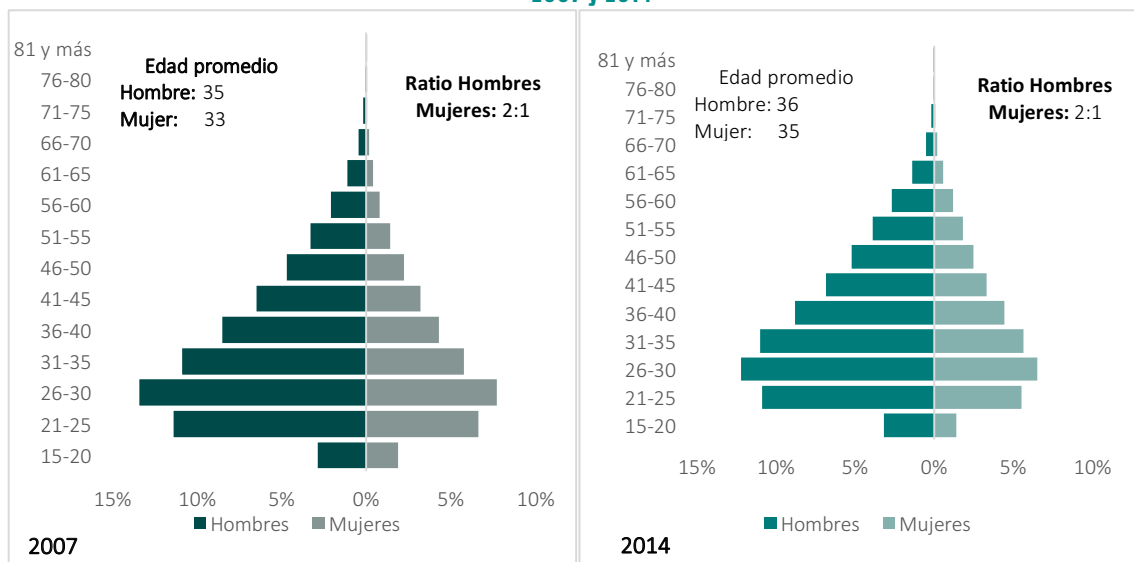
Al comparar las diferencias salariales se puede notar que estructuralmente el sector público paga más que el sector privado. De hecho, la mediana del ingreso salarial real del sector público es 1,68 veces más que el del sector privado para los hombres y 1,82 veces más para las mujeres en 2014. No obstante, esta relación sí ha cambiado con el tiempo. De hecho, en 2007 el ratio entre el salario del sector público y aquel del privado era de 1,08 para hombres y 1,15 para las mujeres; estos valores aumentaron a 1,65 y 1,63 en 2010 y cerró en 1,68 y 1,82 en el 2014. Finalmente, se observa que además de las diferencias salariales entre sectores, existen diferencias salariales entre hombres y mujeres. En general, en el sector privado el ingreso mediano de las mujeres tiende a ser 9,1% menor al de los hombres. No obstante, en el





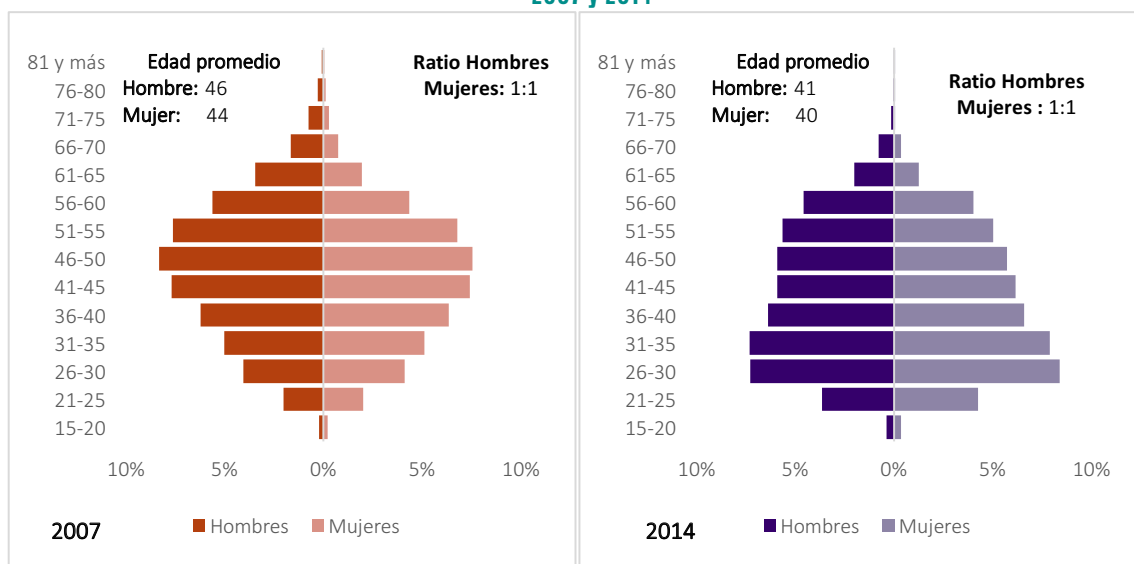
sector público la brecha salarial entre ambos sexos se elimina en 2014. La mediana del salario real es igual para hombres y mujeres.

Gráfico 24. Estructura etaria, trabajadores afiliados al IESS del sector privado por género y grupos de edad, 2007 y 2014



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la información del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), DIEE.

Gráfico 25. Estructura etaria, trabajadores afiliados al IESS del sector público por género y grupos de edad, 2007 y 2014



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la información del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), DIEE.

Entrando a mayor profundidad en los mercados laborales público y privado, se pueden analizar las características etarias de los trabajadores. Al hacerlo, también se identifican características estructuralmente diferenciadoras. Lo primero que se nota es la mayor concentración de jóvenes en el sector privado que en el sector público. De hecho, el promedio de edad de los empleados registrados del sector privado es 36 años para los hombres y 35 para las mujeres en 2014. Al contrastar esta estructura con el sector público se evidencia que los promedios de edad aumentan a 41 y 40 para hombres y

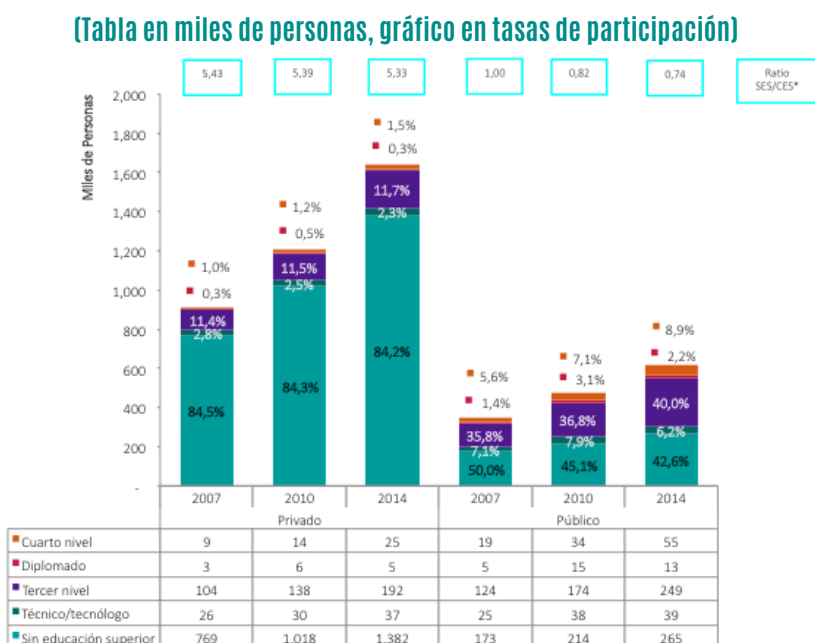


mujeres, respectivamente. A pesar de que el sector público aún tiene un promedio de edad superior que el del sector privado, en los últimos 7 años ha habido un proceso de rejuvenecimiento de los servidores públicos. De hecho, en 2007 el promedio de edad de los servidores públicos era de 46 años para hombres y 44 años para mujeres. Al ver el **Gráfico 25**, se evidencia que en 2007 la pirámide poblacional de los servidores públicos era tal que la gran mayoría de trabajadores superaban los 41 años de edad, mientras que en 2014 la base de servidores públicos se asienta en una población entre 26 y 35 años.

Otra característica importante de destacar entre el sector público y privado es la distribución de los trabajadores por sexo. En el sector privado, por cada 2 hombres hay una mujer con trabajo registrado. Sin embargo, en el sector público esta figura es de 1 a 1. Esto es, en el sector público existe una mayor equidad en el acceso al trabajo; para identificar esto de manera más profunda sería necesario evidenciar si los niveles jerárquicos también se dividen equitativamente entre ambos sexos.



Gráfico 26. Trabajadores afiliados al IESS del sector público y privado, por nivel de educación 2007, 2010 y 2014



*SES: Sin Educación Superior; CES: Con Educación Superior

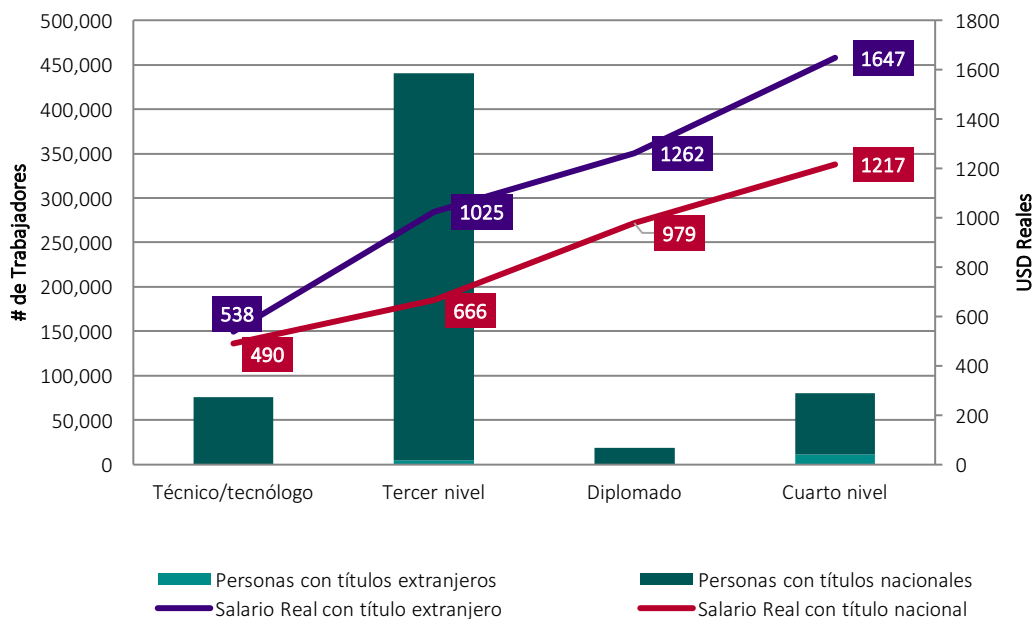
Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la información del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Profundizando entre las características de los trabajadores, es fundamental analizar la composición de la fuerza laboral según su nivel de instrucción, ya que es a partir de este nivel de instrucción que la fuerza laboral obtiene su calificación y habilidades particulares y mejora su productividad.

En primera instancia, la mayoría de la fuerza laboral no cuenta con instrucción superior. Sin embargo, esta realidad varía entre los trabajadores del sector privado y aquellos en el sector público. El sector público cuenta con más trabajadores con educación superior que con trabajadores sin ésta, mientras que en el sector privado la relación es inversa. En el sector privado por cada trabajador con educación superior existen 5,43 sin esta, mientras que en el sector público esta relación es 0,74 en 2014. Lo notable es que la relación de personas sin educación superior y personas con educación superior se ha disminuido sostenidamente en el sector público desde 2007. Reflejo de esto es el incremento del porcentaje de servidores públicos con educación de cuarto nivel. En 2007, 5,6% de los servidores públicos poseían un título de cuarto nivel y en 2014 ese porcentaje cerró en 8,3%.



Gráfico 27. Mediana del salario real de los afiliados con títulos nacionales y extranjeros, por nivel de educación superior 2014



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Algo notable es que los títulos de educación superior pueden ser obtenidos tanto en casas educativas nacionales como en universidades e institutos internacionales. En general, la formación profesional se da principalmente dentro del territorio nacional. De hecho más del 99% de títulos técnicos, de tercer nivel y diplomados, son obtenidos en las universidades e institutos locales. Sin embargo, aunque sigue siendo en menor proporción, los títulos de cuarto nivel son obtenidos en un 14% en el exterior. Lo notable, adicional a la mayor propensión de especializarse en el exterior, es que las personas que han obtenido un título en el extranjero presentan una mayor remuneración que sus contrapartes de estudios nacionales.

En el **Gráfico 27** se nota que para todos los niveles de instrucción superior, la mediana de ingresos laborales es siempre superior para aquellos que obtuvieron sus títulos en el extranjero. De hecho, el trabajador mediano con título de cuarto nivel extranjero gana 35,4% más que el trabajador mediano con titulación de cuarto nivel en universidades locales. Esta diferencia en remuneraciones no necesariamente representa una mayor apreciación del título extranjero, aunque puede ser parte de la explicación. La otra parte de la explicación puede deberse al capital social que poseen previamente a sus estudios las personas que estudian su postgrado en el exterior, así como las áreas de especialización dentro y fuera del país.

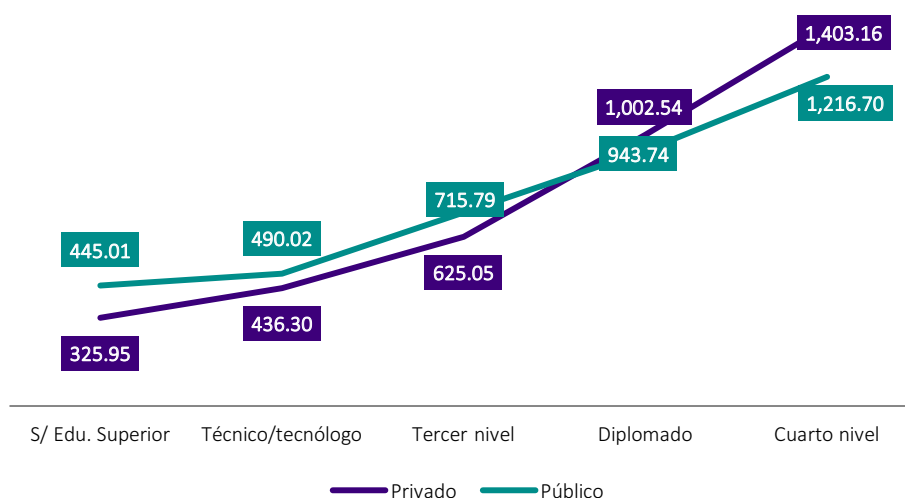
Analizando conjuntamente las remuneraciones con los niveles de estudio, se nota una clara relación positiva entre ambas variables. De hecho, en el sector público la mediana del ingreso real de una persona con un título de cuarto nivel es 2,73 veces más alta que la de una persona que no cuente con educación superior. Esta brecha se hace incluso más grande en el sector privado, donde la mediana del salario de alguien con título de cuarto nivel es 4,30 veces más que el salario mediano de alguien sin educación superior. Es igualmente importante notar una reversión de la relación público privado en cuanto a salarios en el contraste por nivel de educación. Si bien el sector público es el que paga remuneraciones más altas de manera generalizada, al considerar únicamente a las personas con diplomado y cuarto nivel, este hecho cambia y se nota que el sector privado remunera de manera más alta al trabajador mediano con estudios de diplomado o cuarto nivel.





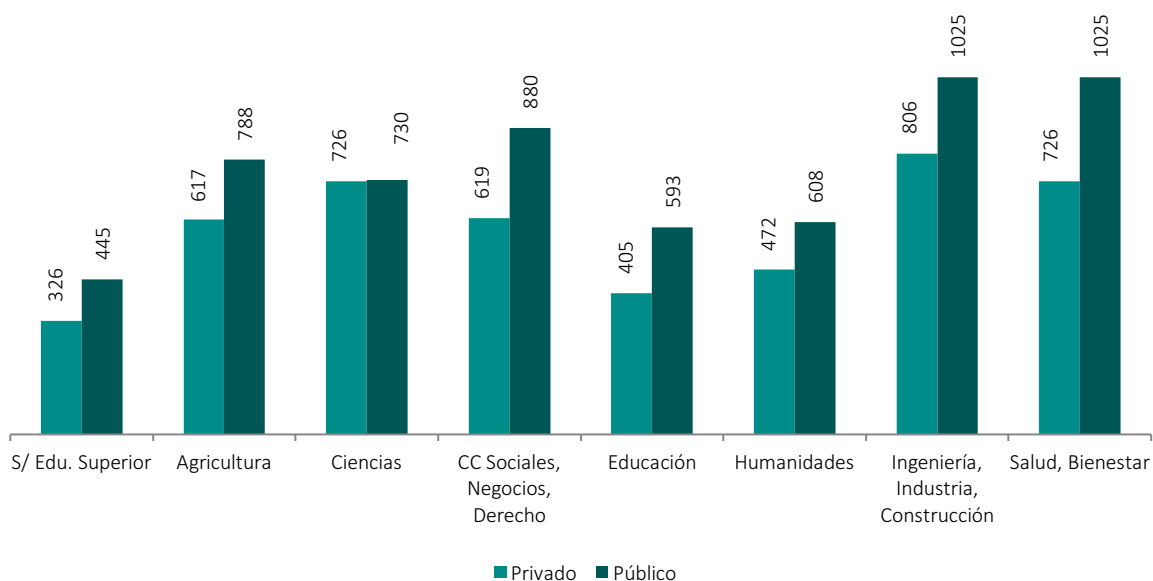
A los trabajadores con educación superior se los puede desagregar también según su área de estudios y contrastar entre las diferentes áreas su remuneración. Se pudiese agrupar a las áreas de estudio según sus remuneraciones en tres grupos generales. En el primer grupo llama la atención principalmente el área de salud y bienestar; tanto para el sector público como privado, representa la rama de actividad que más ingresos genera para las personas que lo estudiaron; de hecho, al contrastar los ingresos medianos de una persona en el sector público con educación superior en salud y una persona sin educación superior, se evidencia que la primera gana 2,30 veces más que la segunda. Conjuntamente con el área de la salud, el área de ingenierías son las que más remuneración entregan.

Gráfico 28. Mediana del salario real de los afiliados por sector y nivel de educación superior, 2014



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Gráfico 29. Mediana del salario real de los afiliados por área de formación superior y sector, 2014



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Registro Civil (RC), Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).



En un segundo grupo se puede incluir a las áreas de agricultura, ciencias y ciencias sociales y negocios. Este grupo tiene remuneraciones que van desde 1,90 veces más que las personas sin educación superior en el sector privado, hasta 1,98 veces en el sector público. Finalmente, en el último grupo está el área de la educación, con ingresos medianos 33,3% más altos que los ingresos medianos de las personas sin educación superior en el sector público y 24,3% más alto en el sector privado. El área de la educación puede agruparse conjuntamente con el área de humanidades, con remuneraciones ligeramente superiores a las del área de educación, sobretudo en el sector público.

En conclusión, la participación en el mercado laboral registrado aún favorece a los hombres sobre las mujeres, aunque han existido mejoras importantes para el grupo de las mujeres principalmente a partir de las brechas salariales. De hecho, el ingreso mediano de mujeres y hombres en el sector público se ha cerrado para el año 2014 y existe una diferencia de 9,1% en el sector privado. Adicionalmente al proceso de cierre de brechas salariales en el sector público, es importante notar un proceso de rejuvenecimiento en el mercado laboral público. El sector público adicionalmente, a diferencia del sector privado por cada hombre empleado hay una mujer, mientras que en el sector privado esta relación es de 2 a 1. Enfocándose en los trabajadores registrados con educación superior, se nota una clara diferencia con respecto a los trabajadores sin educación superior, favoreciendo particularmente a aquellos que estudiaron ramas de ingenierías o salud. Estos diferenciales en las medianas salariales entre las personas sin educación superior y aquellas con educación son más marcadas en el sector privado; de hecho, el sector público tiende a ser más igualitario en este aspecto.

3. Estructura y Dinámica Productiva en el Ecuador

3.1 Evolución de las principales variables económicas y sus brechas

En la actualidad la estructura productiva de Ecuador, medida a través de la participación en el valor agregado, se caracteriza por la participación relativamente importante (19,4%) de sectores primarios (agricultura, pesca y minería), superior al promedio de América Latina y, obviamente, al de países de mayor desarrollo económico¹⁶.

Esta característica de la estructura económica del país se ha mantenido a lo largo de los últimos treinta años y se ha ido acentuando en las décadas de los ochenta y los noventa, que se caracterizaron por un crecimiento bastante pobre, como en la primera mitad de la década del año 2000 (Tabla 1 y 2).

**Tabla 1. Estructura del PIB
(En porcentajes)**

	1980	1988	1999	2006	2013
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	6,7	7,8	10,4	9,7	8,9
Explotación minas y canteras y extracción de petróleo	9,7	12,3	11,5	13,6	10,5
Industria (incluye refinación de petróleo)	13,7	14,0	14,5	14,3	13,3
Electricidad, gas y agua	0,2	1,2	1,5	1,1	2,3
Construcción	14,0	8,1	5,4	8,4	10,4
Comercio y restaurantes y hoteles	17,6	15,2	14,0	13,0	12,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7,3	7,0	8,6	9,0	10,3
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	14,2	15,3	14,7	15,3	15,0
Servicios comunales, sociales y personales	16,6	19,2	19,4	15,7	16,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEPAL

¹⁶ En América Latina, en su conjunto, los sectores primarios representaban en 2012 el 12,8% del PIB; por otro lado en los Estados Unidos de Norteamérica esos mismos sectores participaban con 2,7% en el PIB en el mismo año.

A partir de la crisis de 1998-1999 y de la implementación del sistema de "dolarización" del año 2000, la economía de Ecuador ha entrado a una etapa de crecimiento sostenido. Si bien ha habido una cierta fluctuación en las tasas anuales de crecimiento, el PIB se ha incrementado en promedio en más de 4,5% anual del año 2000 en adelante.

En la **Tabla 2** se puede apreciar que en el último subperíodo considerado (2007-2013) las contribuciones más relevantes al crecimiento han venido esencialmente de algunos servicios (comercio, restaurantes y hoteles y servicios comunales, sociales y personales) y de sectores relacionados con la infraestructura (construcción, electricidad, transporte y comunicaciones). Por el contrario los sectores de producción de bienes han tenido un desempeño inferior al promedio de la economía (es el caso de agricultura, minería e industria).

Tabla 2. Tasas de crecimiento promedio anual del PIB 1980-2013

	1980-1988	1989-1999	2000-2006	2007-2013
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	5,0	4,4	4,0	3,0
Explotación minas y canteras y extracción de petróleo	6,2	1,1	7,5	2,1
Industria (incluye refinación de petróleo)	3,4	2,0	4,8	3,4
Electricidad, gas y agua	26,8	3,4	0,0	16,8
Construcción	-3,7	-2,0	11,7	8,9
Comercio y restaurantes y hoteles	1,2	0,9	4,0	4,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,6	3,6	5,7	7,0
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	4,1	1,3	5,7	3,9
Servicios comunales, sociales y personales	5,0	1,7	2,0	5,4
Total	3,1	1,7	5,0	4,7

Fuente: CEPAL

Mientras, la productividad del trabajo¹⁷, tanto en los años ochenta como en los noventa, presenta un desempeño negativo para el conjunto de la economía del país, pese a los incrementos que registran algunos sectores. Esto hace pensar que la dinámica de la inversión fue muy pobre en los primeros veinte años considerados y efectivamente la relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB cae de 30,9% en 1980 a 17,8% en 1998.

A partir del año 2000 se ha revertido esta caída de la productividad que había caracterizado a la economía del país por casi dos décadas. En efecto entre 2000 y 2006 la productividad se incrementa en un 2,3% anual y entre 2007 y 2013 el aumento anual es aún mayor: 3,5% (**Tabla 3**). La dinámica de la inversión es bastante distinta respecto a las dos décadas anteriores, en particular a partir de 2007 la relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB se incrementó notablemente, pasando de 22,1% en 2007 a 29,0% en 2013.

Tabla 3. Tasas de crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo (1980-2012)

	1980-1988	1989-1999	2000-2006	2007-2013
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	2,2	4,0	-1,1	4,8
Explotación minas y canteras y extracción de petróleo	-4,6	4,7	1,1	1,3
Industria (incluye refinación de petróleo)	0,8	2,2	1,1	3,4
Electricidad, gas y agua	27,0	4,6	-4,5	5,6
Construcción	-5,8	-2,5	7,6	8,4
Comercio y restaurantes y hoteles	-4,3	-1,1	-4,9	1,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,0	0,6	1,9	3,2
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	-2,1	-3,1	-0,4	-1,9
Servicios comunales, sociales y personales	-0,2	-3,3	9,4	4,2
Total	-0,6	-0,5	2,3	3,5

Fuente: CEPAL

¹⁷ Se calcula la productividad del trabajo como la división entre el valor agregado y el número de trabajadores.

3.2 El sector manufacturero

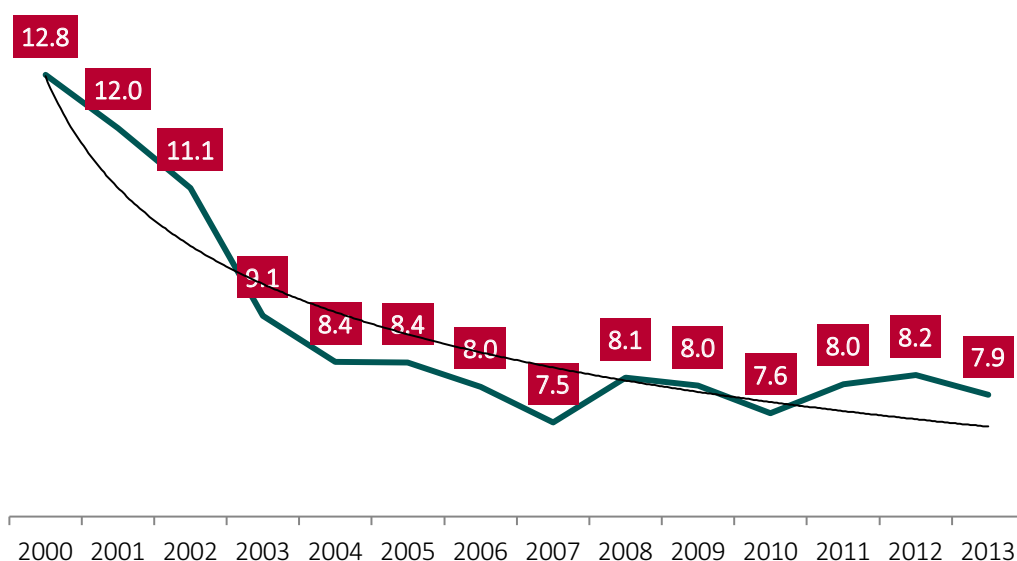
La producción industrial ocupa generalmente un lugar destacado en las estrategias de transformación productiva de los países. Es así también en el caso del Ecuador, donde en la Estrategia Nacional de Cambio de la Matriz Productiva se asigna un rol muy relevante al sector manufacturero.

En efecto los productos manufacturados representan el 73,0% del comercio mundial y sus precios son menos volátiles en comparación con los bienes originados en los sectores primarios. De la misma manera, es importante destacar que la manufactura es el sector productivo que concentra la más alta capacidad de innovación y se caracteriza por la capacidad de generar múltiples encadenamientos productivos, facilitando el proceso de diversificación de la economía.

Por esta razón, es importante analizar la evolución reciente de este sector en Ecuador, en el cual además se concentran los déficits comerciales del país.

La industria manufacturera ha tenido un desempeño positivo en los últimos años, pero inferior al promedio de la economía y efectivamente su peso en el PIB se ha reducido de 14,3% en 2006 a 13,3% en 2013.

Gráfico 30. Productividad relativa de la manufactura Ecuador-Estados Unidos, 2000-2013
(En porcentaje de la productividad manufacturera promedio de EE.UU.)



Fuente: CEPAL

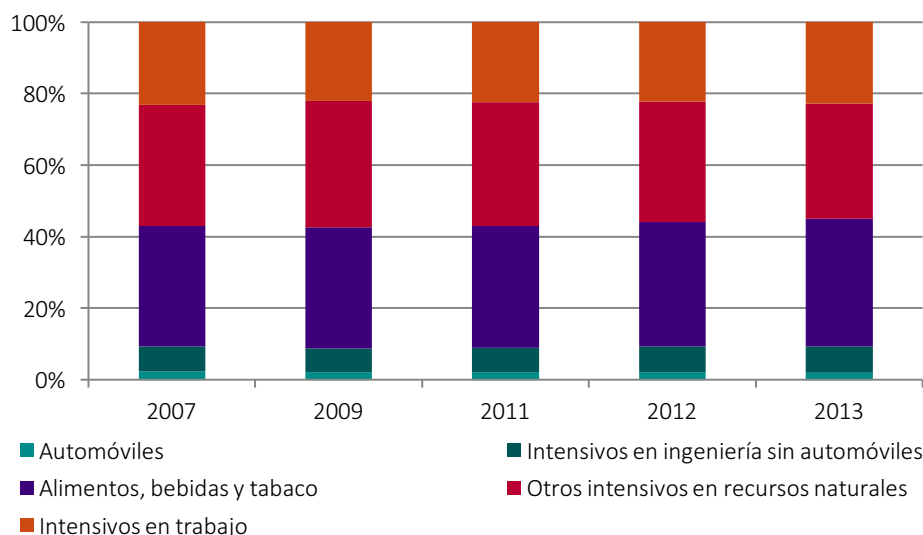
Al mismo tiempo es muy útil comparar la productividad de este sector en Ecuador con la productividad del mismo sector en los EE.UU., que puede ser considerado un proxy de la frontera tecnológica internacional. Este aspecto es denominado "brecha externa"¹⁸ y refleja asimetrías en las capacidades tecnológicas de cada sector con relación a la frontera internacional. En efecto, un rasgo común a las economías de América Latina es representado por la menor velocidad, respecto a las economías desarrolladas, con la cual las firmas de la región son capaces de absorber conocimientos, imitar, adaptar e innovar (CEPAL, 2010 y 2012). Esto se refleja en incrementos de la productividad menores respecto a los que consiguieron países de mayor desarrollo.

¹⁸ Se estima como la productividad en Ecuador dividido para la productividad en EE.UU. y multiplicado por 100.



En el **Gráfico 30** se puede apreciar que el valor de la productividad relativa entre Ecuador y los EE.UU se ha reducido entre 2000 y 2004 (es decir que la brecha externa se ha ampliado) y se ha mantenido sin cambios relevantes de 2005 en adelante.

Gráfico 31. Valor agregado del sector manufacturero, 2007-2013
(En porcentaje)



Fuente: CEPAL sobre la base de información del Banco Central del Ecuador

A los fines de profundizar el análisis de la estructura industrial es posible agrupar los distintos subsectores manufactureros de acuerdo a la intensidad en ingeniería, recursos naturales y trabajo¹⁹. De esta manera se observa que la gran mayoría del valor agregado se concentra en ramas basadas en recursos naturales, en particular alimentos, mientras que es bastante reducido el aporte de los productos intensivos en ingeniería (**Gráfico 31**).

La información relativa a la "brecha externa" industrial, medida a través de la productividad relativa con los EE.UU., muestra en primer lugar una distancia muy grande respecto a la frontera tecnológica internacional; y en segundo lugar que varios grupos de sectores han empeorado su situación, aunque el total de la industria presente un ligero mejoramiento entre 2007 y 2013.

En particular, los sectores en los cuales el conocimiento y la capacidad de innovar son más relevantes son los que registran la caída más importante; es este el caso de los sectores intensivos en ingeniería.

Al mismo tiempo se pueden considerar las diferencias que existen entre los sectores industriales del país. Esto es parte de lo que la CEPAL ha denominado "brecha interna"²⁰ (CEPAL, 2010).

Los valores y las dinámicas de las dos brechas reflejan la heterogeneidad estructural de los países. Este es un rasgo extremadamente relevante, no sólo para entender la dinámica y las perspectivas de los distintos sectores productivos, y de la economía en su conjunto, sino también porque la heterogeneidad

¹⁹ Los sectores de la manufactura pueden ser separados entre intensivos en ingeniería, intensivos en trabajo e intensivos en recursos naturales. Adicionalmente a los sectores intensivos en ingeniería se los puede clasificar entre automóviles y otros intensivos en ingeniería (metalmecánica básica, maquinaria y equipo y productos electrónicos). A los intensivos en recursos naturales se los puede separar entre alimentos, bebidas y tabaco y otros intensivos en recursos naturales (madera, refinados del petróleo, productos químicos, cemento, y fundición de metales). A su vez los intensivos en trabajo son sectores como textiles, prendas, calzado, muebles, productos de plástico, otras manufacturas n. c. p. Véanse al respecto Katz y Stumpo (2001).

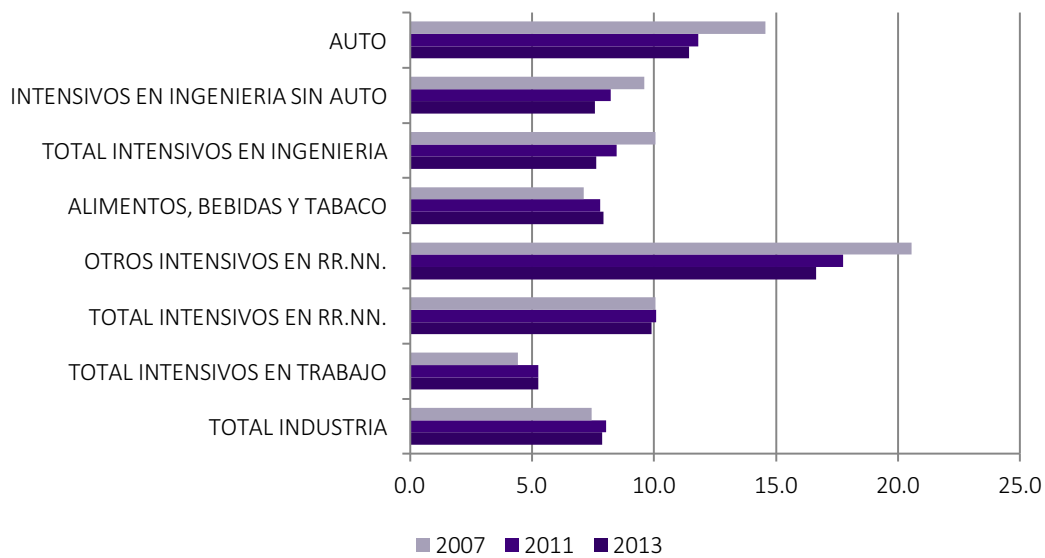
²⁰ El otro aspecto de la brecha interna es representado por las diferencias de productividad que existen entre los distintos tramos de empresas (microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas) y será analizado en la sección siguiente.





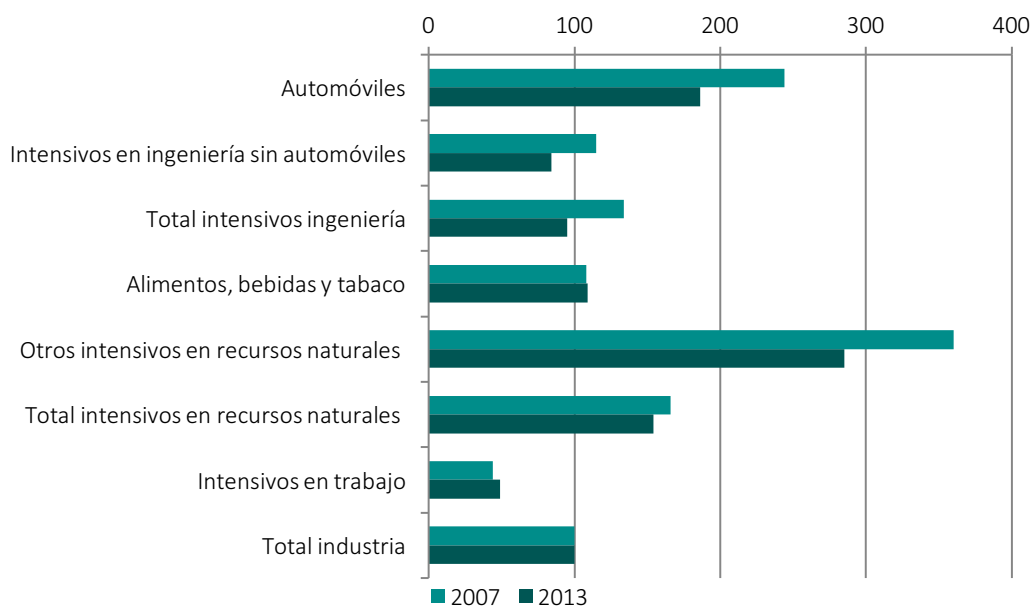
estructural contribuye a explicar en gran medida la aguda desigualdad social latinoamericana. En efecto, las brechas en productividad reflejan, y a la vez refuerzan, brechas en capacidades, en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes de protección social, y en opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral. Al mismo tiempo, la mayor brecha interna, refuerza la brecha externa y se alimenta parcialmente de ella. En la medida que los sectores de baja productividad tienen enormes dificultades para innovar, adoptar tecnología e impulsar procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agudiza los problemas de competitividad sistémica. De esta forma se generan círculos viciosos no sólo de pobreza y bajo crecimiento, sino también de lento aprendizaje y débil cambio estructural. Por consiguiente, abordar complementariamente ambas brechas constituye una clave estructural para un desarrollo dinámico e inclusivo (CEPAL, 2010).

Gráfico 32. Productividad relativa Ecuador-EE.UU según tipo de industria manufacturera



Fuente: CEPAL sobre la base de información del Banco Central del Ecuador

**Gráfico 33. Productividad relativa del sector industrial, 2007-2013
(Total industria =100)**



Fuente: CEPAL sobre la base de información del Banco Central del Ecuador

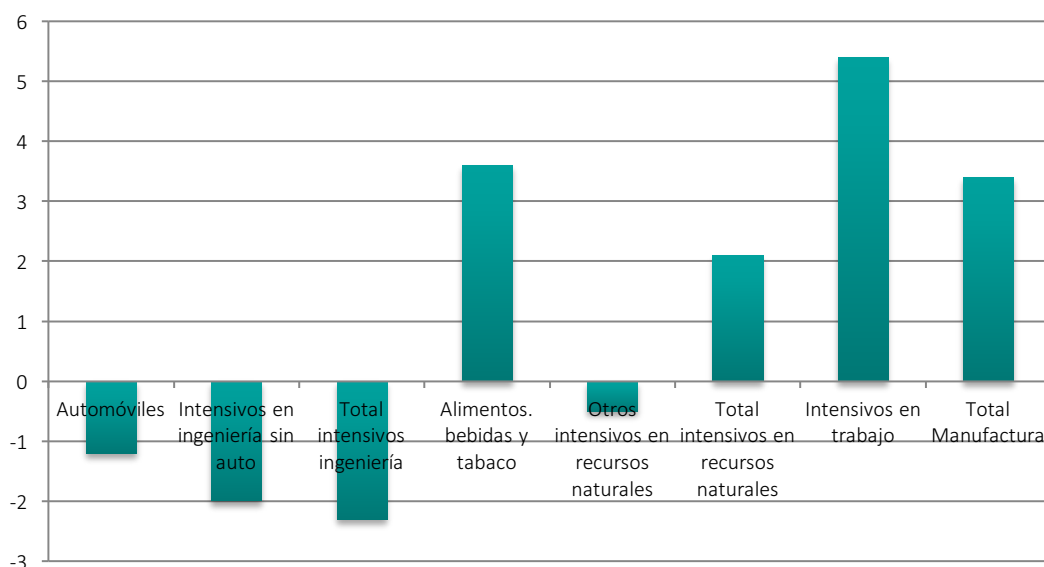


En el **Gráfico 33** se puede apreciar la existencia de fuertes diferenciales de productividad entre los "otros sectores intensivos en recursos naturales" y el resto de la industria, en particular las ramas intensivas en trabajo y aquellas intensivas en ingeniería como la metalmecánica y la electrónica.

Esta brecha se reduce ligeramente entre 2007 y 2013: el coeficiente de variación de las productividades de los distintos sectores pasa de 2,31 en 2007 a 2,03 en 2013. Sin embargo se mantiene en niveles elevados y es importante observar que los dos grupos de actividades de mayor productividad relativa (Automóviles y Otros intensivos en recursos naturales) son los que presentan la mayor caída de acuerdo a este indicador (**Gráfico 33**), contribuyendo de esta manera a la reducción del coeficiente de variación. Sin embargo, estos grupos de actividades son los que registran el mayor deterioro de la brecha externa (como se observó en el **Gráfico 32**).

Entonces el período 2007-2013 se caracteriza por un aumento de la productividad industrial (3,4% anual) que ha sido superior a aquellos de los otros períodos considerados, pero este se ha concentrado en las actividades que, de acuerdo a la productividad relativa de los EE.UU., están más lejos de la frontera internacional (**Gráfico 34**). Mientras que aquellos sectores para los cuales la brecha externa era menor (aunque muy elevada) han registrado caídas de la productividad.

Gráfico 34. Tasas de crecimiento anual de la productividad del trabajo 2007-2013



Fuente: CEPAL sobre la base de información del Banco Central del Ecuador

El resultado final de estos cambios en la dinámica de la productividad es una menor dispersión interna y una brecha externa que se mantiene estable a partir de 2005. Dado que los valores de las dos brechas siguen siendo muy elevados, no se puede concluir que se haya realizado una transformación de la estructura productiva aún.

En conclusión, Ecuador ha mantenido un perfil productivo enfocado en actividades primarias y de servicios, mientras que la industria manufacturera, que tiene la capacidad de generar encadenamientos con otros sectores, aún tiene una participación limitada y se nota una brecha extensa entre la productividad manufacturera local con la frontera tecnológica internacional. Esta brecha se reproduce también de modo interno. No obstante, en los últimos años se ha notado una reducción de la brecha interna y un estancamiento de la brecha externa.



3.3 Heterogeneidad entre agentes

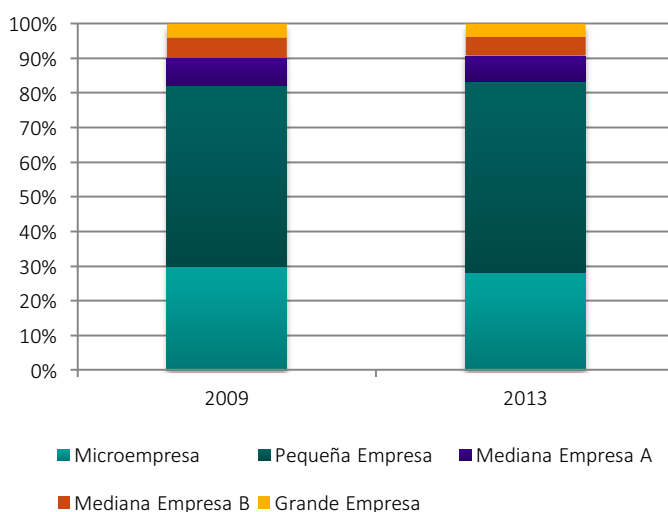
Las características y la dinámica de los distintos agentes productivos permiten observar el segundo aspecto relacionado con la brecha interna, es decir, las diferencias en desempeño entre las diferentes tipologías de firmas.

En esta sección se consideran cinco categorías de empresas: microempresas, pequeñas, medianas A, medianas B y grandes²¹.

En 2013, en Ecuador se registran 86.823 empresas que declaran ventas y empleo²². El 47,0% de estas unidades productivas son personas naturales, mientras que el 46,3% de ellos son sociedades con fines de lucro. Las sociedades sin fines de lucro representan el 5,1%, los establecimientos de la Economía Popular y Solidaria (EPS) son el 1,2%, las empresas públicas y empresas bajo el Régimen Impositivo Simplificado (RISE) representan menos del 1%. Es importante recalcar el hecho de que se trata de empresas que declaran su actividad y por lo tanto las empresas de la economía informal o que tienen declaraciones incompletas no han sido consideradas; esto es particularmente relevante para los actores de la EPS y RISE.

En 2013, las firmas consideradas se distribuyen de acuerdo a su tamaño de la siguiente manera: 28,3% son microempresas²³, 55,1% pequeñas; 7,5% medianas A; 5,3% medianas B y finalmente las grandes empresas son 3,8% del total.

Gráfico 35. Distribución de firmas según su tamaño (2009 y 2013)



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del Directorio de Empresas del INEC (DIEE)

²¹ Las empresas han sido clasificadas de acuerdo a sus ventas anuales en dólares: microempresas si sus ventas son hasta \$100.000; pequeñas si sus ventas varían entre \$100.001 y \$1.000.000; medianas A entre \$1.000.001 y \$2.000.000, medianas B entre \$2.000.001 y \$5.000.000 y finalmente grandes si sus ventas superan los \$5.000.000

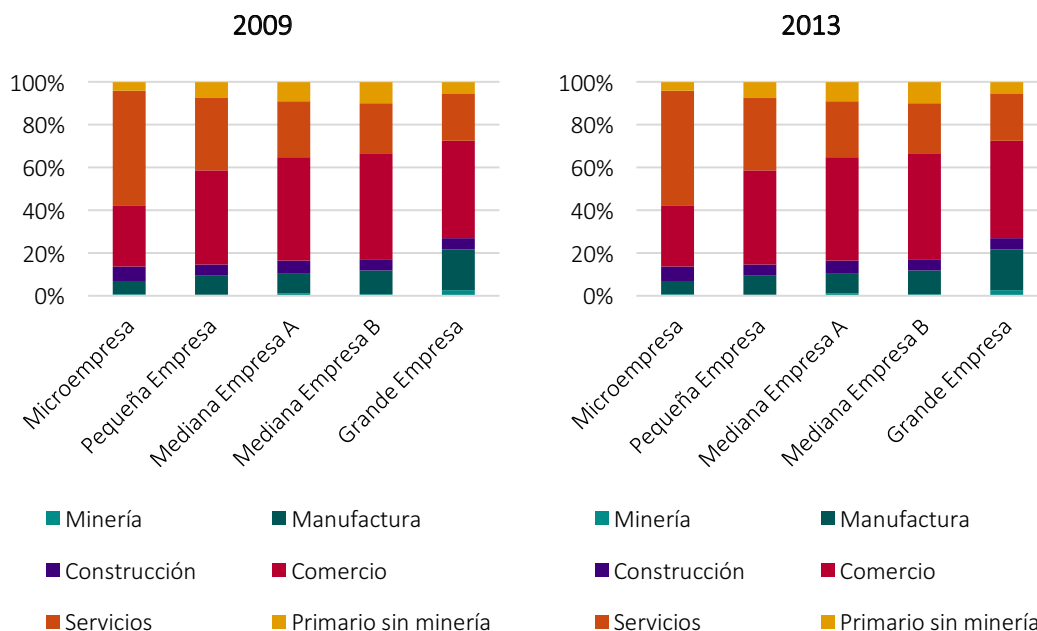
²² El Directorio de Empresas y Establecimientos del INEC reporta más de 800.000 empresas para el año 2013, sin embargo la diferencia se debe al gran número de firmas que no declaran ventas (700.000), y un número menor que no declaran empleados (18.000). Por lo tanto el análisis representa la estructura del sector formal de la economía ecuatoriana, dejando por fuera un gran conjunto de empresas y personas naturales que funcionan de manera informal o semiformal, sobre todo microempresas.

²³ Las microempresas se encuentran subrepresentadas en la base utilizada dado que muchas de estas firmas no declaran ventas o empleo y por lo tanto no cumplen con los requisitos necesarios para el análisis que se desarrolla en esta sección.



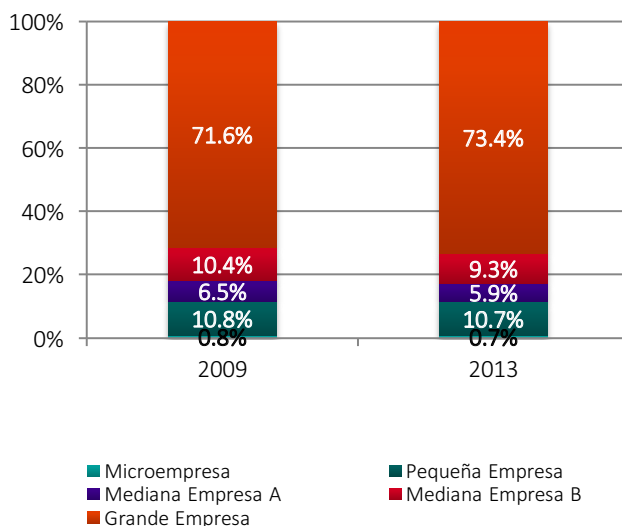
La distribución sectorial de las empresas muestra en el **Gráfico 36** una fuerte presencia del comercio en todos los casos y un peso mayor de los servicios en las microempresas. En el caso de la manufactura se observa una importancia relativamente mayor en las grandes firmas. La presencia de la minería se puede apreciar esencialmente en el caso de las empresas de mayor tamaño.

Gráfico 36. Distribución sectorial de las firmas (2009 y 2013)



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del Directorio de Empresas del INEC (DIEE)

Gráfico 37. Distribución de las ventas 2009 y 2013



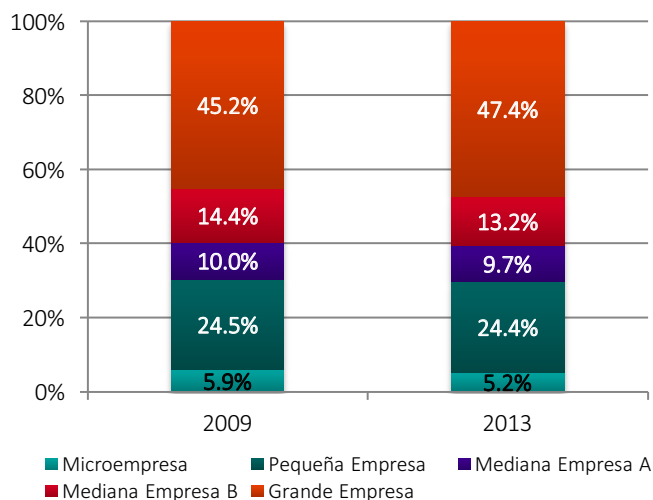
Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del Directorio de Empresas del INEC (DIEE)

El conjunto de actividades agrupadas en "Primario sin minería" se encuentra subrepresentado en la base utilizada. Aquí están incluidas todas las actividades agrícolas, ganaderas, de silvicultura y pesca en las cuales se encuentran una gran cantidad de empresas informales que no registran (o lo hacen de forma incompleta) sus actividades en los servicios fiscales del país.



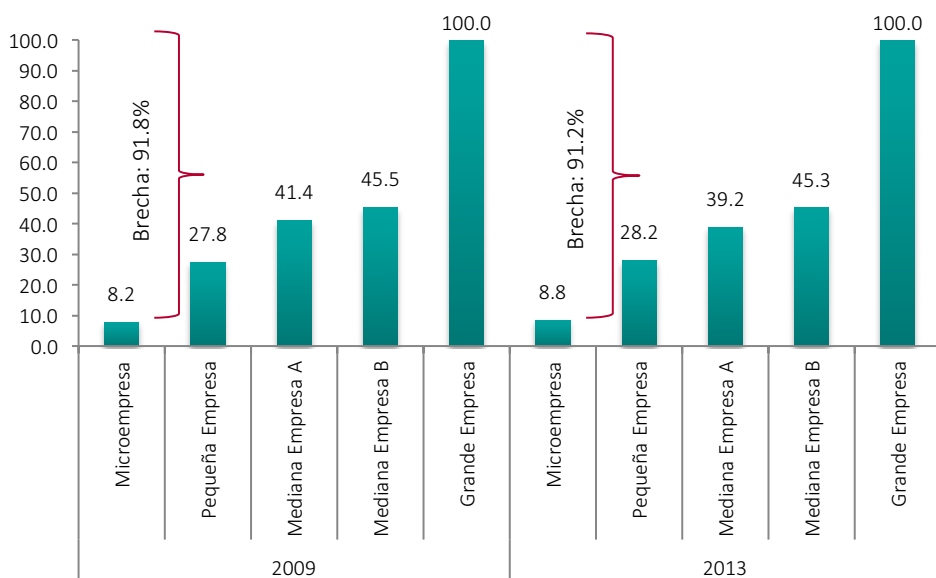
La distribución de las ventas muestra la importancia relativa de las grandes firmas, que en 2013 alcanzaban el 73,4% del total, mientras que las pequeñas y medianas empresas (pymes) en su conjunto llegaban al 25,9% y las microempresas tenían una participación marginal con el 0,7%. Esta situación es bastante parecida a la de otros países de la región como Brasil, Chile, Colombia, Perú y México (Ferraro C., Stumpo G., 2010) y refleja la heterogeneidad estructural que caracteriza a América Latina. De acuerdo a estudios realizados por la CEPAL, las grandes empresas contribuían en 2010 con el 71,5% al PIB de la región, mientras que las pymes llegaban al 21,0% (CEPAL, 2010).

Gráfico 38. Distribución del empleo registrado en el IESS según el tamaño de las empresas 2009 y 2013



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS

Gráfico 39. Productividad espuria relativa 2009 y 2013



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS



En el período considerado, se puede observar que se ha incrementado la importancia relativa de las grandes empresas respecto a las ventas, mientras que se ha reducido el peso de todas las otras categorías de firmas. De esta manera, entre 2009 y 2013, las grandes firmas resultan ser el segmento de agentes económicos más dinámico tanto en el crecimiento de las ventas como en la generación de empleo registrado. En relación con esta última variable, en el **Gráfico 38** se puede apreciar que estas



empresas se han consolidado como el grupo de firmas con la mayor contribución al empleo registrado en el IESS y, al mismo tiempo, incrementa su importancia relativa. Dado que este análisis se limita al empleo registrado en el IESS, es importante recordar las cifras provenientes de la Enemdu, donde se refleja que el empleo registrado en el seguro general del IESS representa el 23,8% y 34,8% del total del empleo en 2009 y 2013, respectivamente (**Gráfico 13**). Al mismo tiempo es necesario tener en cuenta que el mercado laboral fuera de los registros del IESS está concentrado mayormente en las microempresas²⁴ (**Gráfico 16**), a diferencia del empleo afiliado que se concentra principalmente en las empresas de mayor tamaño.

Una manera para medir el desempeño de las firmas es a través de la productividad del trabajo. En el caso de la base utilizada dado que no se cuenta con el valor agregado, ha sido construido un indicador de "productividad espuria" representado por las ventas por trabajador. En relación con este indicador vale la pena mencionar que puede sobreestimar, en comparación con la productividad del trabajo, el desempeño de las firmas que operan en los sectores donde el valor agregado es menor en términos relativos (es decir respecto al valor bruto de producción o a las ventas): este es el caso sobretodo del comercio.

En el **Gráfico 39** han sido representadas las ventas por trabajador de los distintos segmentos de firmas tomando como referencia el valor de este indicador para las grandes empresas (productividad espuria relativa). De esta manera en Ecuador, asumiendo que sea 100 el valor del indicador para las grandes empresas, se puede apreciar que las ventas por trabajador de las microempresas en 2013 eran apenas el 8,8% con respecto a las grandes firmas; en el caso de las pequeñas empresas el valor es 28,2%; en las medianas A, 39,2% y en las medianas B, 45,3%.



Aunque en el caso de Ecuador se haya utilizado una medida de "productividad espuria", a partir de las ventas en lugar del valor agregado, la información relativa a otros países de la región muestra situaciones parecidas (**Tabla 4**).

Tabla 4. Productividad laboral respecto de las grandes empresas

País	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	11	29	35	100
México	10	29	64	100
Perú	6	25	35	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100
Ecuador	9	28	43	100

Fuente: Santoleri P., Stumpo G., 2015 y Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS.

A pesar de las dificultades en las comparaciones entre países, las empresas de menor tamaño de la región muestran algunos patrones generales en cuanto a sus niveles de productividad relativa y la distribución de firmas por tamaño. En promedio, las pymes de América Latina alcanzan niveles de productividad relativa por debajo de aquellos de los de países de la Unión Europea seleccionados. Por ejemplo, las

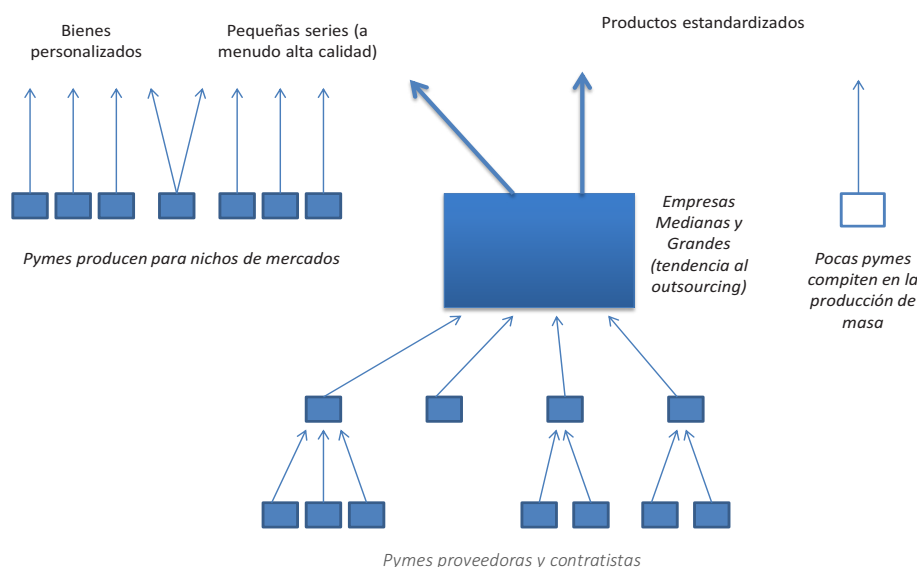
²⁴ Si bien la categorización de tamaño de empresas en el **Gráfico 16** es diferente a la utilizada en esta sección, el contraste ayuda a contextualizar el análisis de esta sección en el agregado del empleo nacional.



empresas pequeñas de la región cuentan con 16-36% de la productividad de las empresas grandes, mientras que las pequeñas empresas en los países europeos alcanzan entre 63-75% de la productividad de las grandes. La sustancial diferencia en productividad entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de la región señalan una debilidad y un dualismo en la economía que puede plantear desafíos importantes en el proceso de fomentar los vínculos entre empresas de distintos tamaños. La elevada heterogeneidad entre agentes hace más difíciles las iniciativas orientadas a generar articulación productiva, conglomerados y cadenas productivas. Las discrepancias en productividad también se reflejan en brechas salariales, lo cual a su vez, tiene consecuencias importantes sobre la distribución de ingreso y la desigualdad dentro de los países (Santoleri P., Stumpo G., 2015).

Esta situación refleja características específicas de la estructura productiva no sólo del Ecuador, sino del conjunto de América Latina. En efecto, las pymes latinoamericanas no juegan el mismo papel en el sistema productivo nacional que las pymes de los países miembros de la OCDE (Diagramas 1 y 2). En estos últimos, las pymes sólo pueden sobrevivir en el proceso del desarrollo industrial si producen bienes y servicios específicos que no compiten con los productos de fabricación masiva de las grandes empresas industriales (Altenburg, 2011). Típicamente se trata de productos diseñados según los requisitos de los clientes, pequeñas series para nichos de mercado o productos estrechamente ligados al servicio al cliente (instalación, adaptación específica a las necesidades del cliente, mantenimiento y otros). Estas pymes también producen servicios para grandes empresas o complementan la oferta de servicios de éstas. En estos rubros, las economías de escala juegan un papel menor, de tal modo que las ventajas de la flexibilidad y proximidad al cliente de empresas más pequeñas, adquieren mayor importancia. Este tipo de especialización impone mayores exigencias de calificación técnica y empresarial, siendo condición previa, en especial, la capacidad de innovar continuamente.

Diagrama 1. Organización industrial típica en países desarrollados



Fuente: Altenburg y Eckhardt, 2006.

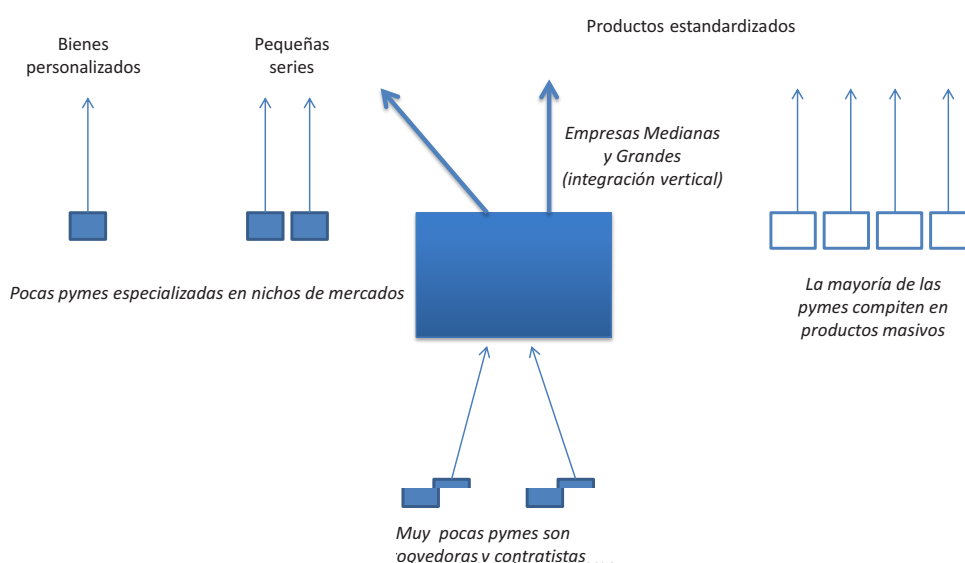
La mayoría de las pymes en América Latina no cuenta con estas calificaciones. Casi todas ellas se insertan en áreas de producción estandarizadas y con baja intensidad de conocimientos, en las que compiten directamente con la producción a gran escala y/o con grandes casas comerciales (CEPAL-OCDE, 2012). Un ejemplo de ello es la producción de bienes de consumo masivo (confección, calzado, alimentos genéricos), donde la pymes, en la región, no encuentran ventajas competitivas. En la medida en que las pymes no sean capaces de superar estas dificultades, los problemas de competitividad persistirán, generando círculos viciosos de bajo crecimiento económico, pobreza y reducido cambio estructural (Cimoli, 2005).



Esta estructura productiva también condiciona la creación de vínculos entre agentes. Siendo gran parte de las pymes productoras de bienes de consumo tradicionales, para segmentos del mercado de precios bajos, y haciendo uso de procesos estandarizados con escasa capacidad innovadora, las pymes latinoamericanas encuentran serias limitaciones al establecimiento de vínculos con empresas de mayor tamaño. Éstas, por su parte, difícilmente eligen proveedores nacionales ante la dificultad de que éstos cumplan requisitos de calidad o volumen de producción.

Como resultado, se evidencia un círculo vicioso en el que la baja productividad inicial y la ausencia de transferencia de conocimiento entre empresas se refuerzan mutuamente (Altenburg, 2011). En suma, un contexto que difiere sustancialmente del de los países desarrollados, donde las pymes actúan en mayor medida como proveedoras de las grandes empresas, o se especializan en nichos de mercados, siendo menos frecuente su participación en la producción de bienes masivos.

Diagrama 2. Organización industrial típica en países en desarrollo



Fuente: Altenburg y Eckhardt, 2006.

En conclusión, existen diferencias estructurales entre pymes y grandes empresas y más aún entre micro y grandes empresas tanto en la capacidad productiva como en la generación de empleo. De hecho, la productividad laboral de una microempresa en promedio es apenas el 8,8% de la productividad media de una grande empresa en Ecuador. Esta relación dispar entre grandes empresas y el resto del sector productivo se reproduce de manera muy semejante en América Latina y países en vías de desarrollo, donde las microempresas y pymes se enfocan en la producción desarticulada de las grandes empresas y que compete con producción estandarizada en lugar de mercados de nicho.

3.4 Dinámica empresarial y laboral en el sector manufacturero 2009-2013

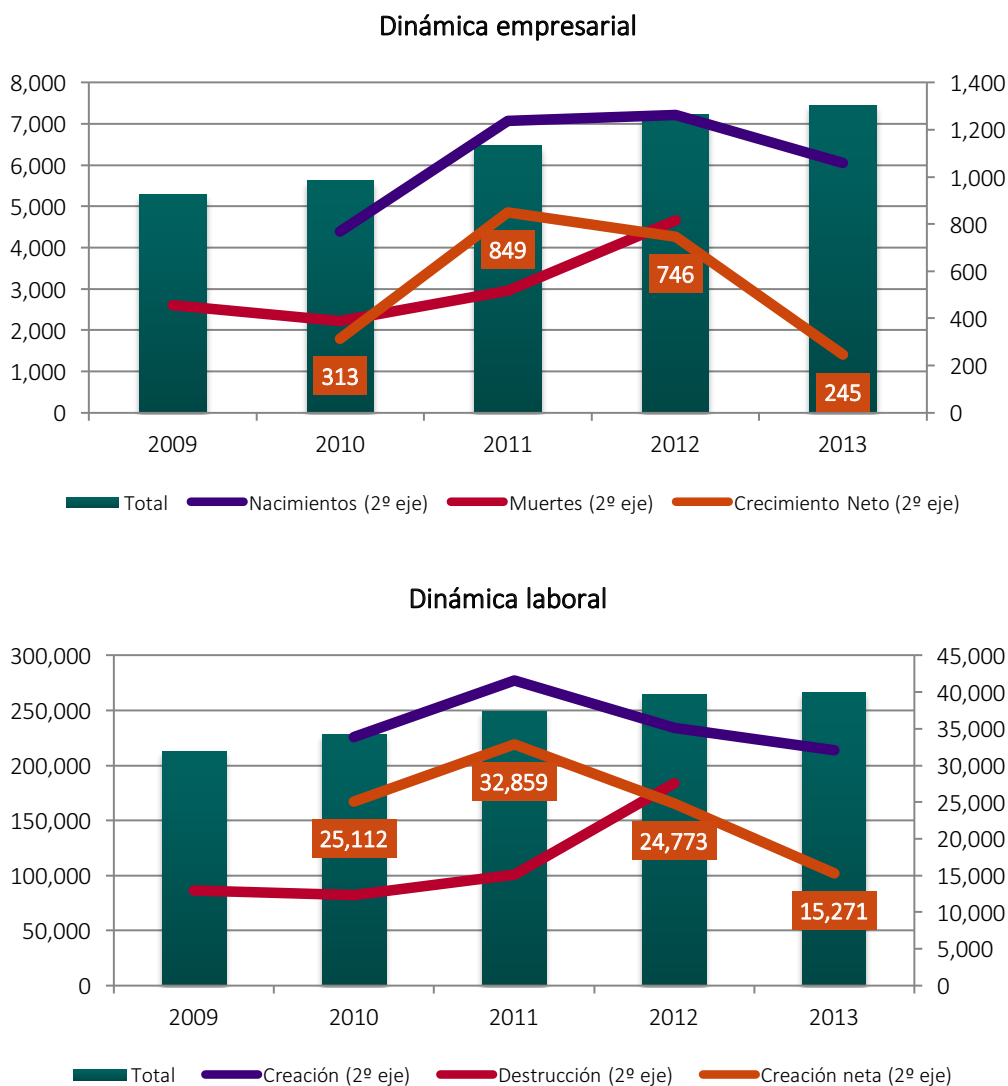
La creación y destrucción de empresas (demografía empresarial) es otro aspecto relevante de la evolución de la estructura productiva, en cuanto permite evidenciar la dinámica de los distintos agentes económicos y su relación con la creación y destrucción de empleo. En esta sección se analiza un grupo fundamental del motor productivo del país que son las empresas del sector manufacturero (tanto personas naturales como sociedades públicas y privadas, con y sin fines de lucro).



El período considerado (2009-2013) se caracteriza por ser una etapa de crecimiento económico y, por lo tanto, es intuitivo esperar un aumento del número de empresas, y aunque ha habido un incremento neto de unidades económicas en el sector, se observa un menor ritmo de crecimiento en los últimos dos años.

En efecto, en el **Gráfico 40** se observa que la cantidad de empresas manufactureras que operan en la economía ecuatoriana se ha incrementado sostenidamente entre 2009 y 2013: pasaron de 5.307 a 7.460 empresas. Este es un crecimiento neto cercano al 41% en los cinco años de análisis. Este crecimiento neto es, sin embargo, el resultado de los procesos de nacimiento y cierre de empresas. Por ejemplo, de las 5.307 empresas activas en 2009, 456 dejaron de existir en 2010 –es decir, la tasa de mortalidad fue de 8,6%–, 4.851 empresas continuaron funcionando, y se crearon otras 769 –la tasa de natalidad fue de 14,5%. Dado que el nacimiento de empresas superó la mortalidad, en términos netos (restando el número de empresas que desaparecen del número de empresas que se crean) se observa un incremento de 313 empresas entre 2009 y 2010, o una tasa de crecimiento neto del 5,9%. Este proceso de crecimiento neto se evidenció con mayor fuerza en 2011, con una tasa de 15,1% que se puede asociar a la expansión económica generalizada que vio el país en ese año. En 2012 y 2013 se nota una desaceleración del crecimiento neto del número de empresas, aunque se mantiene una tasa positiva: esta fue de 11,5% en 2012 y de 3,4% en 2013.

Gráfico 40. Dinámica empresarial y laboral del sector manufacturero



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS.

El proceso de demografía empresarial se refleja a su vez en la evolución del empleo. De este modo, se nota un crecimiento constante en el empleo en el sector manufacturero. Así como con las empresas, la evolución del empleo también se puede descomponer entre los procesos de creación y destrucción. En efecto, en 2009 232.302 personas trabajaban en el sector manufacturero. De esas plazas de trabajo, se destruyeron 12.933. No obstante, durante el año 2010 se crearon 33.869 nuevos puestos, lo cual resulta en un incremento neto de 25.112 empleos para ese año. Al igual que la dinámica de empresas y del total de la economía nacional, el crecimiento neto de empleo es más pronunciado en 2011, con la creación de 32.859 nuevos puestos por sobre los que se eliminaron, lo que significó una creación neta de 13,0% a lo largo del año. Por otro lado, la desaceleración observada en la creación neta de firmas en 2012 y 2013 se refleja también en el empleo; hubo crecimientos netos en ambos años pero a ritmos menores: el empleo se incrementó en 8,8% en 2012 y en 5,0% en 2013.

Es importante observar que la desaceleración en la creación de empleo no se debe a la falta de creación de nuevos puestos de trabajo, sino es generada por la destrucción de puestos en las 815 empresas que dejaron de operar entre 2012 y 2013. Considerando todo el periodo entre 2009 y 2013, existe un crecimiento neto de empleo promedio de 8,9% anual en el sector manufacturero.

Otra característica fundamental de las empresas según su importancia en el mercado, es la mortalidad asociada a cada tamaño de empresa. De este modo, 44,5% de las microempresas manufactureras existentes en 2009 fallecieron en algún momento entre 2009 y 2013. Lo mismo ocurrió con el 21,7% de las pequeñas empresas, el 13,2% de las medianas A, 9,3% de las medianas B y 6,2% de las grandes empresas existentes en 2009. Se nota entonces una clara relación inversa entre el tamaño de empresa y la mortalidad de las mismas.

Tabla 5. Transición 2009-2013 de las empresas del sector manufacturero

		2013					
		No Existente	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa "A"	Mediana empresa "B"	Grande empresa
2009	No Existente		1,030	2,080	159	79	55
	Microempresa	509	322	296	9	6	2
	Pequeña empresa	615	157	1,713	269	62	13
	Mediana empresa "A"	60	7	53	164	154	17
	Mediana empresa "B"	35	2	13	30	187	109
	Grande empresa	31	2	4	2	12	452

Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI y del Directorio de Empresas del INEC (DIEE).

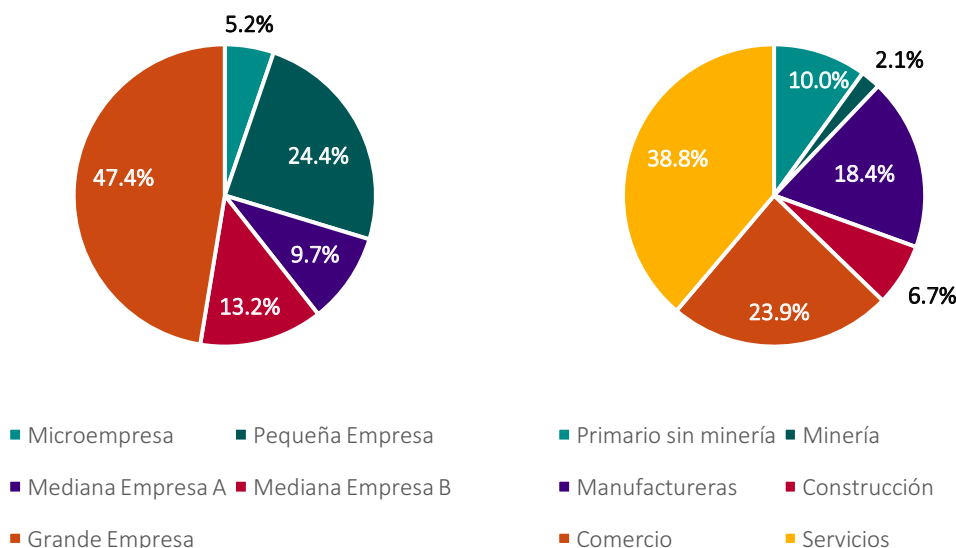
Finalmente, se puede notar que entre 2009 y 2013 se crearon 3.403 empresas, principalmente pequeñas (61,1%) y microempresas (30,3%), y solo el 1,6% de estas nuevas empresas fueron clasificadas como grandes en 2013. Otro aspecto de la dinámica empresarial es la transición a firmas de mayor o menor tamaño. En una etapa de crecimiento económico sostenido se puede esperar que una cantidad importante de empresas incrementen su volumen de ventas, de manera tal que se desplacen a categorías superiores. Sin embargo, este no es siempre el caso. En efecto, de las microempresas manufactureras existentes en 2009, 28,1% se mantienen como microempresas en 2013, 25,9% crecieron hasta llegar a pequeñas; apenas dos microempresas incrementaron su volumen de actividad hasta convertirse en grandes empresas en 2013.

Particularmente dinámicas en este sentido fueron las empresas medianas (tanto las del grupo "A" como las del "B"). De hecho, de las empresas medianas "B" en 2009, un 29,0% se convirtieron en grandes empresas para el 2013; y de las empresas medianas "A", el 37,6% aumentó su tamaño a medianas "B" y grandes. Desde el punto de vista de las grandes empresas existentes en 2009, el 89,9% se mantienen como grandes empresas, a la vez que el 2,8% han reducido su tamaño a medianas A y B.

3.5 Empleo en el sector productivo

El eslabón clave del sector productivo es su fuerza laboral. El sector productivo lo conforman tanto empresas públicas como privadas que generaron ventas y empleo durante un año determinado. Lo primero que puede evidenciarse es que cerca de la mitad del empleo registrado se concentra en las grandes empresas y en segundo lugar con un 25% de participación en este empleo están las pequeñas empresas (empresas con ventas entre \$100.000 y \$1.000.000). Desde las ramas de actividad se nota que el 38,8% del empleo registrado en el sector productivo se concentra en empresas que brindan servicios. Después de los servicios, la rama que más empleo registrado concentra es el sector del comercio y en tercer lugar la manufactura. Cabe recordar que los datos de empleo analizados corresponden únicamente a aquellas relaciones laborales registradas en el IESS, lo cual subestima la participación del sector primario que se caracteriza por altos niveles de informalidad, así como de las empresas de menor tamaño.

Gráfico 41. Empleados por tamaño de empresa y rama de actividad 2013



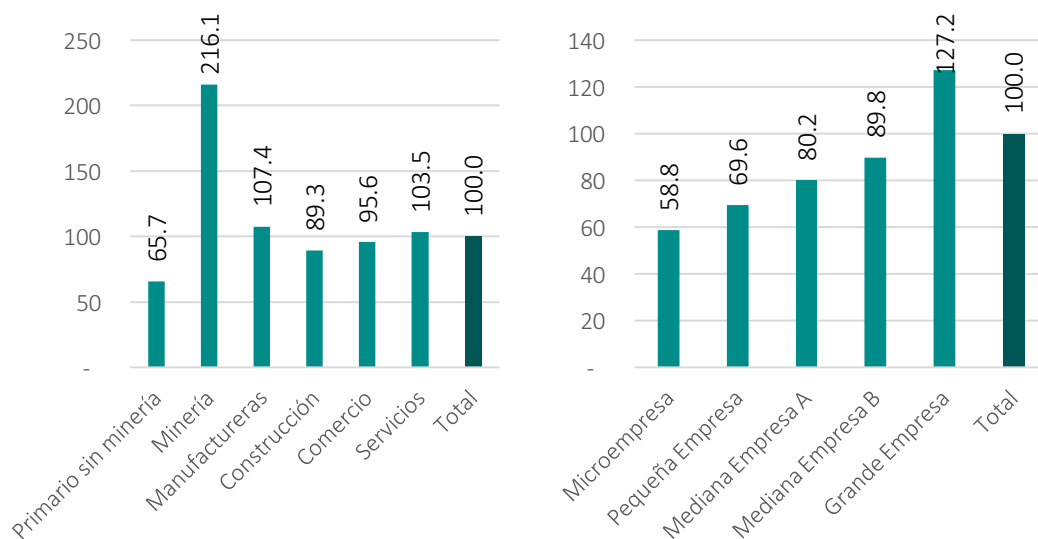
Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS

Más allá de la concentración del empleo, al contrastar las remuneraciones promedio por rama de actividad y por tamaño de empresa se reflejan los diferenciales de productividad entre los distintos tipos de empresa. De este modo, las personas que trabajan en la rama de la minería que se conforma principalmente por la actividad de extracción de petróleo, ganan 2,16 veces más que el promedio de ingresos en la economía. Así como en el análisis de productividad, en segundo lugar están las remuneraciones del sector de la manufactura con ingresos 7,4% mayores al promedio de la economía en general. En el otro extremo, aunque con un universo subrepresentado, están las actividades primarias donde prima sobre todo la agricultura. Los trabajadores del sector agrícola, en promedio ganan 44,3% menos que el promedio de la economía.

Extendiendo el análisis al tamaño de las empresas, se nota una diferencia evidente de las grandes empresas. Sus niveles de productividad le permiten pagar salarios que en promedio son 27,2% más altos que el promedio general de la economía. En el extremo inferior están, en cambio, las microempresas, donde un trabajador promedio gana 46,2% de lo que su contraparte en la grande empresas. Estas brechas salariales se explican por las diferencias propias de las empresas, donde la característica diferenciadora es la productividad que alcanzan las empresas dada su escala y también dada su actividad.

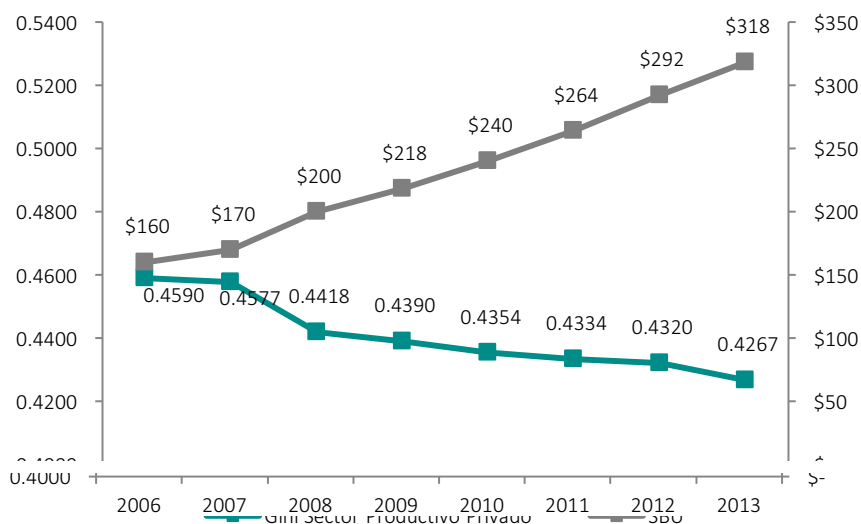


Gráfico 42. Diferencias salariales por tamaño de empresa y rama de actividad 2013



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS

Gráfico 43. Coeficiente de Gini - salarios pagados en el sector productivo privado



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS

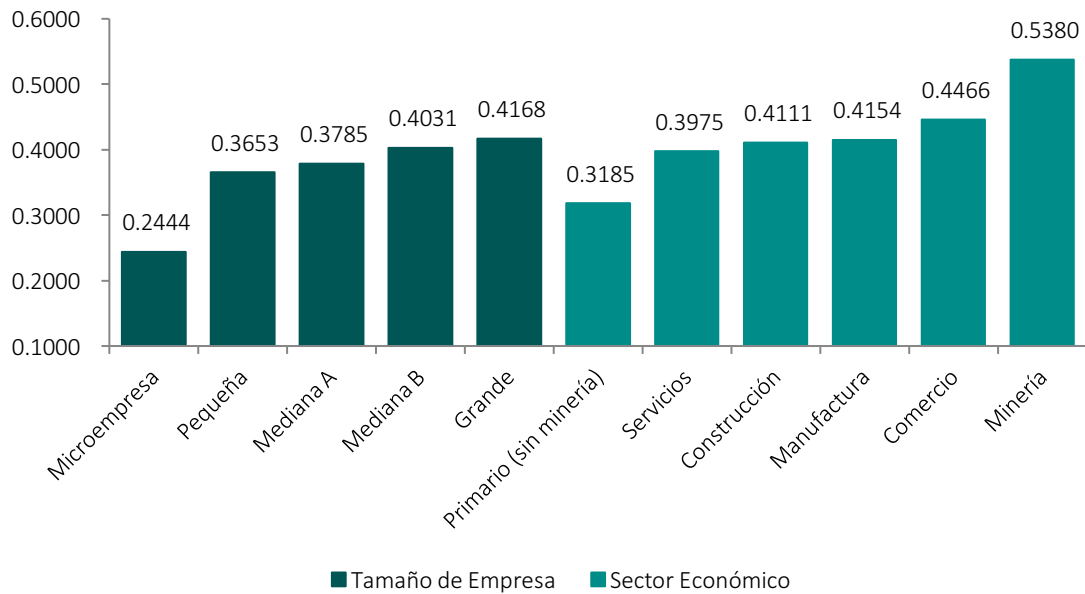
A fin de obtener una mirada más detallada de la distribución salarial y la desigualdad proveniente de los salarios pagados al empleo registrado, se realiza un ejercicio a partir de datos administrativos del IESS. El análisis se centra en el sector productivo del país. En general, para diciembre 2013 la desigualdad en el pago de salarios del sector privado fue de 0,426, medido por el coeficiente de Gini.

El resultado evidenciado en diciembre de 2013 se deriva de un decrecimiento permanente de la desigualdad y se nota cómo mientras el SBU aumenta, la desigualdad se reduce significativamente. Esto refleja la capacidad del SBU como una política efectiva para la reducción de la desigualdad en el sector formal privado. Esto se debe a que un gran porcentaje de gente recibe el SBU y por lo tanto su aumento empuja a una gran porción de la población a mejores salarios, reduciendo las brechas con los niveles salariales más altos. En 2006, el Gini de los salarios del sector privado fue de 0,458 y terminó el 2013 en 0,426, lo que implica una reducción de 3,2 puntos, al mismo tiempo que el salario mínimo creció en 98,8%.



Adicionalmente a la evolución general de la desigualdad en el sector productivo, se puede identificar cómo se comportan grupos particulares dentro de éste. En primer lugar, al realizar un análisis por tamaño de empresa, se evidencia que para 2013 en las microempresas la desigualdad es la menor y que mientras más grandes son las empresas, mayor desigualdad salarial existe. No obstante, la desigualdad a nivel general es mayor que la desigualdad para cualquier tamaño de empresa. Este resultado refleja que a nivel agregado, la desigualdad entre los trabajadores de los diferentes tamaños de empresa (desigualdad inter-tamaño) afecta más que la desigualdad dentro de cada tamaño de empresa (desigualdad intra-tamaño), que tiene una derivación directa de la productividad asociada a cada tamaño de empresa.

Gráfico 44. Coeficiente de Gini - salarios pagados en el sector productivo por sector y tamaño. Año 2013



Fuente: Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, INEC. A partir de la Información del SRI, del Directorio de Empresas del INEC (DIEE) y del IESS

Finalmente, al analizar la desigualdad salarial según la actividad económica que desarrolla la empresa, se observa que el sector primario sin minería es el sector con menor desigualdad salarial del sector privado. El sector de la minería, que incluye a las actividades petroleras, presenta el nivel de desigualdad más alto. A diferencia del análisis por tamaño de empresa, en este caso el resultado de la desigualdad proviene tanto de las diferencias intersectoriales así como intrasectoriales.


En conclusión, todos los cambios en el mercado laboral y a nivel de contexto macroeconómico, también se ven reflejados en las condiciones de vida. De hecho, una consecuencia adicional de la dinámica laboral y económica ha sido una reducción en la desigualdad de ingresos laborales, al mismo tiempo que ha existido una política permanente de incremento de los salarios mínimos.



4. Conclusiones Generales

- En el periodo 2007-2014 el país crece a un ritmo superior al de la región. A pesar de esto, se evidencia que todavía existe una dependencia de la balanza comercial petrolera y el crecimiento económico está estrechamente ligado a la volatilidad de los precios del petróleo.
- Se observa un cierre de la brecha de ingresos per cápita del país en relación a América Latina que ha sido acompañada de una mejor distribución del ingreso enfocada a los trabajadores y una reducción sostenida de la pobreza.
- El panorama laboral del país muestra resultados favorables entre 2007 y 2014, donde crece el empleo adecuado (43,2% a 49,3%) y disminuye la tasa de desempleo (5,0% a 3,8%).
- En términos laborales, existen diferencias estructurales entre el área urbana y rural. Mientras el área rural tiene menor desempleo, el área urbana presenta mejores condiciones para los ocupados, con mayores tasas de empleo adecuado. Del mismo modo, existen aún diferencias entre hombres y mujeres en términos de empleabilidad. Los niveles de empleo inadecuado y desempleo son más altos para las mujeres, aunque las brechas se cierran paulatinamente.
- Adicional al crecimiento del empleo adecuado, se ha notado una creciente participación en la seguridad social por parte de los trabajadores. Esta participación ha aumentado en más de 15 puntos porcentuales en 7 años, aunque aún la mayoría de trabajadores no tiene protección social en diciembre de 2014 (54,0%). La evolución de la afiliación a la seguridad social ha sido principalmente importante entre los empleados en relación de dependencia (de 33,0% a 56,6%) y con empleo adecuado por horas e ingresos (de 37,5% a 62,6%).
- Se identifican dos mercados de trabajo según la afiliación a la seguridad social. Aquellos no afiliados a la seguridad se caracterizan principalmente por trabajar en microempresas que son, en gran parte, trabajadores independientes. Por el contrario, los trabajadores afiliados a la seguridad social trabajan mayoritariamente en empresas grandes y medianas. Comparando el tamaño de ambos mercados laborales, aquel conformado por los no afiliados es el más grande, aunque su tamaño relativo se ha reducido desde el 2007.
- Los cambios en el mercado laboral se reflejan también en la evolución de la remuneración mediana, que ha aumentado en 40,6% ya restando los efectos de la inflación. El crecimiento del poder adquisitivo, no obstante, no ha sido uniforme y ha beneficiado más a los asalariados.
- Los ingresos medianos de los asalariados les permiten cubrir la canasta de la pobreza para una familia tipo de 4 miembros con 1,6 perceptores durante todo el período de análisis (2007-2014). En la otra orilla, al contrastar los ingresos medianos de los independientes con el costo de la canasta de pobreza, se nota que al inicio del período no podían cubrirla, aunque a partir de 2010 lo pueden hacer de manera permanente.
- Dentro del grupo de los asalariados igualmente existen crecimientos dispares de los ingresos que han favorecido principalmente a los grupos más rezagados, entre estos grupos a las mujeres y a la población del área rural. De hecho, la evolución de los ingresos de los asalariados ha llevado a notorias reducciones de las brechas en los ingresos entre hombres y mujeres (3% en 2014), así como entre la población asalariada urbana y rural (16,1% en 2014).



- 
- Enfocándose únicamente en el empleo registrado en el IESS, la participación en el mercado laboral formal aún favorece a los hombres sobre las mujeres. No obstante, han existido mejoras importantes para las mujeres principalmente a partir de las brechas salariales. De hecho, la brecha en el ingreso mediano de mujeres y hombres en el sector público se ha cerrado para el año 2014 y existe una diferencia de 9,1% en el sector privado. En el sector público adicionalmente, a diferencia del sector privado, por cada hombre empleado hay una mujer, mientras que en el sector privado esta relación es de 2 a 1. Adicional al proceso de cierre de brechas salariales en el sector público, es importante notar un proceso de rejuvenecimiento de los servidores públicos.
 - Enfocándose en los trabajadores registrados en el IESS con educación superior, se nota una clara diferencia salarial con respecto a los trabajadores sin educación superior, favoreciendo particularmente a aquellos que estudiaron ramas de ingenierías o salud. Estos diferenciales en las medianas salariales entre las personas sin educación superior y aquellas con educación superior son más marcadas en el sector privado; de hecho, el sector público tiende a ser más igualitario en este aspecto.
 - El perfil productivo de Ecuador se ha mantenido marcado por sectores con bajos niveles de valor agregado, mientras que la industria manufacturera, que tiene la capacidad de generar encadenamientos con otros sectores, aún tiene una participación limitada.
 - Existe una brecha extensa entre la productividad manufacturera local con la frontera tecnológica internacional. Esta brecha se reproduce también de modo interno. No obstante, en los últimos años se ha notado una reducción de la brecha interna y un estancamiento de la brecha externa.
 - Internamente, existen diferencias estructurales entre pymes y grandes empresas y más aún entre micro y grandes empresas, tanto en la capacidad productiva como en la generación de empleo. De hecho, la productividad laboral de una microempresa en promedio es apenas el 8,8% de la productividad media de una grande empresa en Ecuador. Esta relación dispar entre grandes empresas y el resto del sector productivo se reproduce de manera muy semejante en América Latina y países en vías de desarrollo, donde las microempresas y pymes se enfocan en la producción desarticulada de las grandes empresas y que compite con producción estandarizada, en lugar de suplir nichos de mercado más específicos.
 - Ecuador aún mantiene una estructura productiva en desarrollo y lejos de la frontera tecnológica internacional con una dependencia alta en la evolución del precio del petróleo. No obstante, se nota un crecimiento superior al de América Latina. Internamente, la política laboral ha sido efectiva mejorando las condiciones de empleabilidad de la población y reduciendo brechas de participación y remuneración. Todo esto ha llevado a resultados positivos en distribución y redistribución del ingreso y alivio de la pobreza. No obstante, la estructura productiva, aún desarticulada, y las brechas de productividad son retos importantes del país para permitir que los logros sociales sean sostenibles e incluso mayormente ampliados.

Anexo 1 - Fuentes de Información

Las fuentes de información utilizadas por el Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial (LDLE) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) para el Panorama Laboral y Productivo del Ecuador son:

Institución Productora	Fuente de Información
INEC	Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)
	Proyecciones Poblacionales 2001-2010
	Índice de Precios al Consumidor (IPC) histórico
	Proyecciones Poblacionales 2010-2020
	Directorio de Empresas 2013*
Banco Central del Ecuador (BCE)	Información Estadística Mensual Mayo 2015
	Boletín Anuario N° 36
	Cifras mensuales del Sector Petrolero Ecuatoriano extraído el 16 de diciembre 2014
	Balanza de Pagos-Remesas extraído el 16 de diciembre 2014
Servicio de Rentas Internas (SRI)	Declaraciones del formulario 101 2009-2013
	Declaraciones del formulario 102 2009-2013
Registro Civil	Registro administrativo de cedulados
Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Senescyt)	Registro histórico de títulos de nivel superior
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)	Reportes de afiliados 2006-2014
Comisión Económica para América Latina y El Caribe	CEPALSTAT - sección cuentas nacionales
	Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2014
	Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014

*El Directorio de Empresas (DIEE) es un trabajo del INEC donde agrupa la información de los formularios 101, 102 y el catastro de contribuyentes del SRI, con la información laboral del IESS a nivel de empresa. Una vez que se agrupan estas tres fuentes, se utilizan fuentes adicionales para verificar la actividad económica a la que cada empresa se dedica. El DIEE es la principal fuente de información para el Panorama Laboral y Productivo del Ecuador.



Bibliografía

- Altenburg, T. (2011), "Industrial Policy in Developing Countries. Overview and lessons from seven country cases", Discussion Paper 4/11, German Development Institute.
- Altenburg, T. y U. Eckhardt (2006), *Productivity enhancement and equitable development: challenges for SME development*, UNIDO.
- Banco Central del Ecuador (2014), *Boletín Anuario N° 36*. Extraído el 12 de diciembre 2014 desde <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/BoletinAnuario.htm>
- Banco Central del Ecuador (2014), *Cifras mensuales del Sector Petrolero Ecuatoriano*. Extraído el 16 de diciembre 2014 desde <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/indice.htm>
- Banco Central del Ecuador (2014), *Balanza de Pagos-Remesas*. Extraído el 16 de diciembre 2014 desde <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/indice.htm>
- CEPAL (2007-2014), - Estimaciones propias con base en fuentes oficiales. *Producto interno bruto (PIB) total anual a precios constantes en dólares*. Extraído el 10 de diciembre 2014 desde http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e
- CEPAL (2014), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2014*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2014), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2014*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2012), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, documento del Trigésimo cuarto período de sesiones de la CEPAL, Santiago de Chile
- CEPAL (2010) "Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia" en CEPAL 2010, *La hora de la Igualdad. Brechas por cerrar caminos por abrir*, documento del Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL, Santiago de Chile
- CEPAL-OCDE, *Perspectivas económicas de América Latina 2013. POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL*, LC/G.2545, Paris
- Cimoli, M. (2005), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Cimoli M. et al. (2007), *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*, Documentos de proyectos, CEPAL, N° 136 (LC/W.136), Santiago de Chile.
- Guataqui, J., García, A., & Rodríguez, M. (2011). El perfil de la informalidad laboral en Colombia.
- Hart, K. (1973). *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Katz, J. y G. Stumpo (2001), "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional", *Revista de la CEPAL*, N° 75 (LC/G.2150-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- OIT. (1993). Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.
- OIT. (1999). Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico.
- OIT. (2003). Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.
- Santoleri P. y G. Stumpo (2015), " Microempresas y pymes en América Latina: características de las firmas", Naciones Unidas (2014), *World population to 2300*, Nueva York.



www.ecuadorencifras.gob.ec

Administración Central (Quito)
Juan Larrea N15-36 y José Riofrío,
Teléfonos: (02) 2544 326 - 2544 561 Fax: (02) 2509 836
Casilla postal: 135C
correo-e: inec@inec.gob.ec.