

**Pontificia Universidad Católica del Ecuador**

**Facultad de Ciencias Humanas**

**Escuela de Sociología**

**Disertación previa a la obtención del título de**

**Licenciado en Sociología y Ciencias Políticas**

**La segunda ola de la clase media en el Ecuador.**

**Los cambios en la estratificación socioeconómica en el período 2003-13**

**Pablo Samaniego Ponce**

**Director: Mstr. Diego Mancheno**

**Quito, 2015**

## Contenido

Resumen .....	1
Introducción .....	2
Capítulo 1: Marco teórico .....	6
Capítulo 2: Principales cambios en la economía ecuatoriana en el nuevo siglo .....	20
2.1 El boom de los precios de los bienes primarios y las transferencias en el marco de la dolarización .....	20
2.2 Los hechos más importantes en las políticas públicas y la transición hacia un nuevo modelo .....	28
2.2.1 De la privatización y nacionalización parcial de los excedentes petroleros.....	28
2.2.2 Las reformas en la normativa laboral y la ampliación de la cobertura del sistema de seguridad social .....	33
2.2.3 Crédito y tasas de interés.....	38
Capítulo 3: Metodología y análisis de la información .....	42
3.1. Metodología y métodos de análisis .....	42
3.2. Análisis de los resultados .....	47
3.2.1 Distribución de la población .....	48
3.2.2 Repartición de los ingresos .....	54
3.2.3 El mercado de trabajo.....	56
3.2.4 Calificación, instrucción y clase media.....	68
3.2.5 Uniendo cabos.....	72
Capítulo 3: Conclusiones .....	85
Bibliografía .....	93
Anexo 1: Gráficos y tablas .....	98
Anexo 2: Sintaxis .....	104
Anexo 3: Resultados del modelo logit multinomial.....	106

## Índice de ilustraciones, tablas y gráficos

Ilustración 1. Mapa básico de clases en la sociedad capitalista.....	8
Tabla 1. Promedio de contribución de 2003 a 2013 a la variación del valor agregado bruto por rama de actividad .....	23
Tabla 2. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos según auto identificación étnica, 2010-2013 .....	52
Tabla 3. Distribución del estrato medio según nivel de instrucción.....	69
Tabla 4. Estratificación de acuerdo a los grupos de ocupación y tamaño de empresas .....	73
Tabla 5. PEA ocupada por clase en 2013 .....	75
Tabla 6. Distribución de la clase y estrato medio en 2013 .....	76
Tabla 7. Distribución de la PEA ocupada por estratos y clases .....	77
Tabla 8. Efectos marginales de las variables explicativas sobre los estratos .....	80
Tabla 9. Distribución del estrato medio rural por categoría de ocupación.....	102
Tabla 10. Agrupación de los grupos ocupacionales .....	102
Tabla 11. Distribución de la PEA ocupada por estratos y clases (base no ponderada).....	103
Gráfico 1. Evolución del valor agregado bruto 2003-2013 (millones de dólares de 2007)	22
Gráfico 2. Evolución del índice de precios de alimentos y bebidas y petróleo .....	25
Gráfico 3. Evolución de las transferencias recibidas.....	27
Gráfico 4. Ingresos petroleros del gobierno central consolidado .....	30
Gráfico 5. Producción de petróleo por tipo de empresa (millones de barriles y participación) .....	31
Gráfico 6. Afiliados al IESS como porcentaje de la PEA .....	37
Gráfico 7. Evolución del salario real (enero-diciembre de 2004=100).....	37
Gráfico 8. Evolución del crédito de consumo y de vivienda como porcentaje del PIB .....	39
Gráfico 9. Distribución de la población por estrato socioeconómico.....	49
Gráfico 10. Cambio, en puntos porcentuales, de la participación de los estratos socioeconómicos por grupos de edad .....	51
Gráfico 11. Importancia de la clase media por provincia en 2003 y 2013 .....	53
Gráfico 12. Variación promedio anual de los ingresos totales de cada estrato, basado en dólares PPP .....	55
Gráfico 13. Participación del estrato medio en cada una de las condiciones de actividad..	58
Gráfico 14. Cambio entre 2007 y 2013 en la condición de actividad del estrato medio por área .....	59
Gráfico 15. Ocupación de la clase media por categoría de ocupación .....	61
Gráfico 16. Cambio en el empleo en el estrato medio por categoría y sector de ocupación .....	63

Gráfico 17. Contribución al cambio en los ingresos reales totales entre 2007 y 2012 por tipo de fuente .....	65
Gráfico 18. Proporción del ingreso total de las mujeres en relación al ingreso total de los hombres en la clase media .....	66
Gráfico 19. Distribución de los grupos ocupacionales en el estrato medio.....	71
Gráfico 20. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos por área.....	98
Gráfico 21. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos por sexo.....	98
Gráfico 22. Participación del estrato medio por provincia en 2013 y cambio entre 2003 y 2013 .....	99
Gráfico 23. Variación promedio anual de los ingresos por persona, basado en dólares PPP .....	99
Gráfico 24. Estrato medio: Tasas de ocupación adecuada, subempleo y desempleo.....	100
Gráfico 25. Estabilidad laboral del estrato medio urbano .....	100
Gráfico 26. Porcentaje de afiliación a la seguridad social del estrato medio según sectorización de la PEA.....	101

## Resumen

Esta investigación trata sobre a la movilidad socioeconómica en el Ecuador en el período 2003-2013, el que puede ser caracterizado como un lustro de bonanza económica, la que fue impulsada por el aumento del precio de las materias primas en el mercado mundial, el abaratamiento relativo de los precios de las importaciones industriales por efecto de la oferta de China, India y otros países asiáticos y por períodos importantes de depreciación del tipo de cambio real. Pero de igual relevancia es el quiebre en contenido y filosofía de las políticas públicas que ocurre en el segundo quinquenio de la década pasada, el que consistió en una forma diferente de administrar los recursos petroleros y tuvo como efecto que se retenga una parte sustancialmente mayor de los excedentes generados por la explotación del hidrocarburo y de esa manera se cuente con mayores recursos que fueron empleados para retomar la función del Estado como proveedor de salud, educación, vivienda y constructor de infraestructura física. Paralelamente, ese cambio en el contenido y filosofía de las políticas públicas promovió la eliminación de las formas de precarización laboral, estableció una política salarial que permitió contar con ingresos mínimos que evolucionaron más rápido que la inflación y mejoró las condiciones y disposición de fondos para el acceso al crédito.

Este conjunto de elementos se materializó en un proceso de movilidad social que implicó el ensanchamiento del estrato medio tanto en términos de cantidad de población como en cuanto a la total de recursos que concentra. La investigación determinó que este segundo *boom* de la clase media benefició especialmente a quienes habitan las ciudades, a los blanco-mestizos y a la población de edad adulta (comprendida entre 40 y 60 años), por lo que no constituyó un transformación frente a la situación anterior. Y ello ocurrió porque las políticas aplicadas tuvieron como fundamento un diagnóstico que considera al mercado de trabajo formal como el principal vehículo de promoción de las políticas, cuando la estructura económica del Ecuador reúne a una mixtura de formas de producción. En parte por ello se concluye que es un proceso frágil pues el “ascenso” social está determinado básicamente por la política salarial, sin que exista correspondencia con el nivel de instrucción de la nueva clase media y tampoco con la posición que ocupan en el proceso de producción. Por ello, son vulnerables a las fases declinantes del ciclo económico.

## **Introducción**

Luego de la crisis económica que vivió el país al culminar el siglo XX y la posterior dolarización de la economía, aunque no por efecto de esta última, hay un conjunto de factores que confluyeron para provocar un boom económico que transformó la composición de los estratos socioeconómicos.

Entre ellos se pueden destacar el efecto combinado del aumento de los precios de los bienes primarios que exporta el país y la reducción de los precios de los bienes industrializados de consumo masivo y de algunos segmentos de bienes de capital que se importan, debido a la incorporación de China e India al mercado mundial, países que experimentaron altas tasas de expansión asentadas en el aumento de la inversión local para la construcción de infraestructura, un proceso de industrialización en parte animado por la afluencia de inversión extranjera proveniente de Europa y EE.UU., como por los planes de desarrollo propios de esas naciones. El efecto de estos cambios se observó en el mejoramiento sustancial de los términos de intercambio, pese a que haya prevalecido la brecha a favor de las naciones industrializadas.

El otro ámbito se relaciona con decisiones de política pública. Los elementos más notables, que darían mayores recursos al gobierno para realizar inversión, son la caducidad del contrato de explotación petrolera con la empresa Occidental en 2006, decisión judicial que implicó una redistribución de la renta petrolera desde el sector privado hacia el sector público; la renegociación de los contratos con el resto de empresas privadas, lo que también modificó el monto de ingresos fiscales y, en algunos casos, la reversión de pozos a favor de la empresas estatal; y, finalmente, la disolución de los fondos de estabilización (establecidos en buena parte para el pago de la deuda externa) para que formen parte del presupuesto general del Estado (Samaniego, 2012).

Los cambios en la política pública a partir de 2007 también contemplaron un activo aumento de los salarios por sobre la inflación, la eliminación de algunas prácticas laborales precarias como la tercerización, medidas administrativas para presionar a los empleadores para que afilien a los trabajadores a la seguridad social y topes en las tasas de interés activas para todos los segmentos, con lo que se logró abaratar el costo del financiamiento para actividades productivas, vivienda y consumo. También crecieron las transferencias directas

e indirectas como el Bono de Desarrollo Humano y el Bono Joaquín Gallegos Lara, para el primer caso, y la progresiva ampliación de la gratuidad de la salud y educación, para el segundo caso. De esa forma, los hogares, especialmente los de bajos ingresos, habrían cambiado la estructura del gasto y mejorado su posición económica.

Este escenario propicio estuvo acompañado, además, y en especial luego de la crisis de la en EE.UU. y Europa, por la depreciación del tipo de cambio real, lo que junto con el aumento de los precios de los bienes primarios de exportación, hizo que hubiera un aumento extraordinario de ingresos tanto para el sector público como para el privado ligado a la producción de bienes vendidos en el exterior. Sin embargo, también existieron efectos inflacionarios derivados tanto de la depreciación cambiaria como del incremento de los precios internacionales antes referidos (ese impacto se sintió especialmente en el grupo de alimentos).

Con estos antecedentes, el propósito de esta investigación es conocer cómo influyeron estos cambios de contexto macroeconómico y de las políticas públicas en la configuración de los estratos socioeconómicos, es decir, si ellos devinieron movilidad social. También interesa indagar en la magnitud de ese cambio y las posibles implicaciones para la economía, el comportamiento social y político. Por tanto, la pregunta central que motiva esta investigación se refiere a si ¿es posible afirmar que las condiciones socioeconómicas y los cambios en las políticas públicas en el Ecuador entre 2003 y 2013 promovieron la movilidad social expresada en una reducción de la pobreza y un ensanchamiento de los sectores medios?

En concordancia con lo anterior, las preguntas específicas son las siguientes:

- a) ¿Cuáles son los principales elementos del proceso de cambio en las condiciones socioeconómicas y en las políticas públicas en el Ecuador entre 2003 y 2013 que incidieron sobre la movilidad social?
- b) ¿Cuáles son los cambios en la estructura de distribución del ingreso entre estratos socioeconómicos?
- c) ¿Cuáles son las características del estrato medio de la población en cuanto a inserción al mercado de trabajo, nivel de instrucción y grupos de ocupación?
- d) ¿Qué incidencia tuvo y tiene el proceso de movilidad sobre las poblaciones históricamente discriminadas: mujeres, indígenas y afro-ecuatorianos?

- e) ¿Es posible afirmar que la clase media es un estrato consolidado o existen vulnerabilidades que pueden modificar la situación en el futuro?

A fin de responder a las preguntas propuestas, los objetivos específicos que persigue abordar el análisis son los siguientes:

- a) Exponer los principales cambios en las condiciones socioeconómicas y en las políticas públicas en el Ecuador entre 2003 y 2013 que pudieron incidir en la movilidad social.
- b) Establecer las principales modificaciones en la estructura de distribución del ingreso entre estratos socioeconómicos que implicó ese cambio de escenario.
- c) Estudiar cómo cambiaron las condiciones de inserción en el mercado de trabajo del estrato medio, especialmente en lo relativo a actividad e inactividad, al sector económico (formal o informal), categoría de ocupación, escolaridad y calificación entendida como las funciones que desarrollan en el lugar de trabajo.
- d) Evaluar comparativamente en qué magnitud el “ascenso” a la clase media favoreció a los grupos vulnerables: mujeres, jóvenes, indígenas y afro-ecuatorianos.
- e) Determinar bajo qué circunstancias y por medio de qué mecanismos quienes forman la clase media podrían dejar de pertenecer a ese estrato o sufrir un “descenso” en comparación con su situación actual.

La investigación será abordada empleando especialmente técnicas de inferencia estadística con el propósito de encontrar tendencias y hechos estilizados que den respuesta a las preguntas realizadas y que además cumplan con los objetivos trazados. También se incluirán técnicas de análisis econométrico con el objeto de constatar mediante métodos multivariados de qué manera influyen determinadas variables sobre la estratificación socioeconómica.

Varios análisis generados en América Latina [ (Avanzini, 2012), (Bárcena & Serra, 2010), (Ferreira, Messina, Rigolini, López, Lugo, & Vakis, La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina, 2013), (Franco & Hopenhayn, 2010), (Lora & Castellani, 2014), (Ravallion, 2009), (Solimano, 2014), (Wilson & Dragusanu, 2008)], dan cuenta de las modificaciones en la distribución del ingreso en la última década, mientras que en el Ecuador el fenómeno de la movilidad social ocurrido por los cambios reseñados en la primera parte ha pasado casi desapercibido. Como antecedente histó-

rico, algo parecido sucedió en la década de 1970 con el boom petrolero; los análisis de esa época dieron cuenta de las transformaciones agrarias, las falencias del proceso de modernización y la emergencia del sector informal urbano (Acosta, El mito del desarrollo en el Ecuador, 1982), pero no existió una reflexión sobre las implicaciones de la formación o ampliación de un estrato medio urbano y rural que emergió del modelo de sustitución de importaciones y de los cambios que sobrevinieron por el crecimiento de los ingresos fiscales y su uso en educación, salud, vivienda, etcétera.

En el ámbito de esta hipótesis de movilidad social reciente interesa precisar cómo evolucionó la situación de los grupos históricamente excluidos o que han sido objeto de discriminación. Específicamente la investigación revelará el cambio de situación de los indígenas, afro-ecuatorianos y mujeres.

Esta propuesta tiene objetivos tanto prácticos como teóricos. En el segundo ámbito porque hará posible conocer un elemento poco discutido en el Ecuador en la última década. Si la movilidad social ocurrió, entonces los análisis sociales, políticos y económicos deberán incorporarla por ser un elemento que modifica la dinámica de funcionamiento de la formación social y, por tanto, las reflexiones sobre ella. Pero además, y este constituye el primer ámbito, se indagará sobre la vulnerabilidad del proceso, es decir, si los movimientos ocurridos son sólidos o pueden modificarse en función de cambios que incidan sobre el mercado de trabajo y, por esa vía, sobre los ingresos de los individuos.

## Capítulo 1: Marco teórico

La estratificación socioeconómica siempre ha sido un tema con complejidades teóricas y metodológicas porque se trata de dividir o separar a una población en grupos homogéneos internamente y lo más heterogéneos entre sí. Estas dos condiciones que podrían ser entendidas como una mera aproximación estadística son, sin embargo, aplicables o adaptables a cualquier teoría o marco teórico, aunque cada uno pondrá más énfasis en unos aspectos para buscar homogeneidad interna y heterogeneidad entre grupos. Por tanto, lo que diferencia a una teoría de otra son los principios y características que se emplean para comprender esas diferenciaciones entre grupos, estratos o clases socioeconómicas. Como señala Sémblér (2006) “...dentro del marco general de una teoría de la estratificación y las clases se pueden rastrear algunas referencias e indicaciones para su identificación y descripción.”

Mientras unas teorías consideran principalmente el espacio que ocupan los individuos dentro del sistema productivo, otras incorporan y dan mayor peso relativo a rasgos identitarios que provienen de las prácticas, costumbres y formas de actuar de los grupos. Es, por tanto, un ámbito muy amplio por lo que es necesario acotar, incluso a partir de cualquier marco teórico, qué empleará como trasfondo explicativo esta investigación.

El materialismo histórico de Marx puede ser el esfuerzo sistemático más importante y explícito, en la historia del pensamiento social y económico, para concebir y entender el funcionamiento de la sociedad a partir de dos grupos diferenciados y diferenciables, los trabajadores y la burguesía, de cuya interacción parte la dinámica del modo de producción capitalista, a la vez que se forman las condiciones para su transformación como formación económico social. El rasgo distintivo fundamental entre unos y otros es la propiedad de medios de producción, la venta de fuerza de trabajo y la extracción de plusvalía que ello posibilita.

Luego de la segunda guerra mundial, sin embargo, se discute a partir del crecimiento y desarrollo del sector terciario (servicios básicamente) de la economía el apareamiento de los trabajadores de cuello blanco o los empleados no manuales y de quienes desempeñan actividades científicas y técnicas. Este hecho cuestiona la tajante división en dos clases del marxismo y conduce al surgimiento de otras interpretaciones elaboradas a partir de los

planteamientos originales del propio Marx y de aportes de los seguidores de la sociología de Max Weber.

Dentro de la corriente de los pensadores marxistas se reconoce la existencia de este nuevo estrato, el que está en el medio de los propietarios de los medios de producción y quienes venden su fuerza de trabajo manual. Según Wright (1985: 7), el conflicto está presente en “... la mayor parte del análisis de Marx sobre el modo de producción en *El Capital* y mucha de su discusión más abstracta de las trayectorias temporales del desarrollo histórico: amos y esclavos, señores y sirvientes, burguesía y proletariado. Mientras que las posiciones no polarizadas son ocasionalmente referidas en esas discusiones abstractas sobre relaciones de clases, ellas nunca tuvieron un estatus teórico riguroso y son generalmente tratadas teniendo estrictamente una importancia periférica... En contraste a este simple, polarizado y abstracto mapa de relaciones de clase, los análisis políticos coyunturales de Marx son caracterizados por una imagen de clases, fracciones, facciones, categorías sociales, estratos y otros actores en el escenario político”.

Los sectores medios se caracterizan porque realizan tareas de dirección y control de la producción y, por ese hecho, se convierten en una especie de delegados de los propietarios y, a su vez, tienen relación estrecha con los trabajadores. Dependiendo de la interpretación, este grupo, que además está constituido por la burocracia estatal, sería parte de la lógica de dominación y explotación, aunque también tiene una autonomía relativa con respecto a los intereses de clase de la burguesía. Tampoco se suma directamente a las reivindicaciones obreras, aunque lo podría hacer en la condición de profesionales libres. Es por ello que se les atribuye una posición contradictoria de clase (Sémblér R., 2006: 21-22, citando a Carchedi, 1977), es decir, puede abrigar tanto intereses de la burguesía como del proletariado.

A partir de esas consideraciones Wright (1985) hace una tipología basada en “...tres criterios o dimensiones de las relaciones de clase –relaciones de control sobre el dinero, el capital físico y el trabajo- y algunos ‘niveles’ de control entre cada una de esas relaciones – completa, parcial, mínima e inexistente. Los trabajadores y capitalistas son definidos por una perfecta polarización en las tres dimensiones...”. A partir de esas categorías incorpora en su exploración teórica a la producción simple de mercancías para añadir a los productores que participan tanto como poseedores del capital físico y también en forma parcial como trabajadores. En una figura titulada “Basic Class Map of Capitalist Society” (Wright,

1985: 48), además de la clase capitalista y los trabajadores, quienes se definen a partir de relaciones de clase, incluye a los ejecutivos, administradores y supervisores entre las dos clases principales, y a los pequeños empresarios y empleados semiautónomos como otros estratos; a todos esos grupos los ubica en posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase. Pero, una parte de esos pequeños empresarios y empleados semiautónomos constituyen para él, por su relación con la clase capitalista y la clase trabajadora, la pequeña burguesía, la que es parte de las relaciones de clase aunque esté en el segmento de producción simple de mercancías.

### Ilustración 1. Mapa básico de clases en la sociedad capitalista

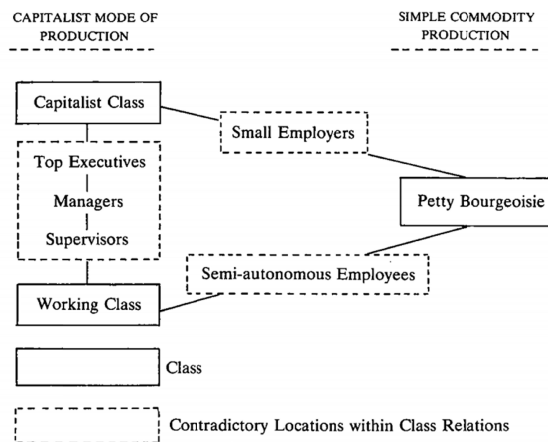


FIGURE 2.2  
Basic Class Map of Capitalist Society

Fuente y elaboración: Wright (1985)

Como señala Sémblér (2006, pág. 35), esta representación tiene varios atributos, entre los que destacan "...en primer lugar, el hecho de integrar sistemáticamente a la clase media dentro de una estructura de clases definida de modo relacional; en segundo lugar, la inclusión que logra en el análisis, a partir de integrar criterios referidos a la dominación y la autonomía en el trabajo, de la experiencia concreta (vivida) de las posiciones intermedias dentro de la producción, contribuyendo a una aproximación mucho más concreta en su definición de clase; y por último, la idea de las posiciones contradictorias abre un espacio importante en el análisis para las dimensiones políticas e ideológicas que participan en la formación de clase..."

Por su parte, la sociología weberiana continuó expandiendo y desarrollando sus conceptos, ahora animada por el apareamiento de los trabajadores de cuello blanco, que habían signi-

ficado un cuestionamiento a la representación marxista original de las clases sociales. Según Giddens (2000), Weber compartió con Marx la concepción de que la posición de clase se refiere a condiciones objetivas, pero a ello agregó la educación y calificación, pues a mayor nivel más amplia es la demanda de estos trabajadores, y también consideró otros dos aspectos: estatus y partido. En Gran Bretaña se conformó el Grupo Nuffield College bajo el liderazgo del profesor de la Universidad de Oxford John Goldthorpe con el propósito de analizar la estructura social. Como resultado de la reflexión de ese grupo se estableció una combinación de la "...propiedad y control de los medios productivos, prestación de servicios con mayor o menor autonomía y manualidad con grados de calificación diferente" (Atria, 2004, págs. 26-27), lo que dio lugar a tres clases principales (de servicio, intermedias y trabajadoras) y 10 subgrupos, cinco de ellos en la denominada clase intermedia.

Mayer (1963) afirma que es necesario hacer una distinción entre diferenciación y estratificación social. La primera se relaciona con las distintas ocupaciones propias de la división del trabajo o "...al orden jerárquico de distintas posiciones sociales" (p. 460), en tanto que la segunda implica reconocer que existen agrupaciones de personas o estratos sociales que "...actúan para monopolizar el acceso a ciertas posiciones heredadas, en una base permanente" (p. 460). Para el autor uno de los rasgos más importantes de la estratificación premoderna es la permanencia entre generaciones. En las sociedades modernas la división en estratos es más compleja por la existencia de alta movilidad, lo que ha debilitado las posiciones hereditarias, acompañada de cambios en los patrones en los que la propia sociedad se organiza dependiendo de la ideología dominante (p.462).

Giddens (2000, págs. 318-320), afirma que las clases son un tipo de estratificación social que se diferencia de las formas sociales anteriores (esclavitud, casta o estamentos) porque ellas no están determinadas jurídicamente o se conforman por principios religiosos o son posiciones sociales heredadas. Al contrario, destaca como una de las principales diferencias a la existencia de movilidad social. Lo que determina la formación de las clases, cuya diferenciación puede ser confusa, son las divergencias a nivel económico, en el tipo de ocupación y la desigualdad que existe en la posesión y control de recursos materiales. De acuerdo a estos elementos diferenciadores establece tres clases principales: clase alta, clase media y clase obrera. Añade también a los campesinos aunque señala su declinación en los países industrializados y su presencia numerosa en los países del Tercer Mundo.

El mismo autor reconoce "...tres sectores bastante distintos dentro de la clase media. La vieja clase media se compone de trabajadores por cuenta propia que son propietarios de pequeños negocios, comercios locales y pequeñas explotaciones agrícolas... La clase media alta se compone principalmente de quienes ocupan puestos directivos o profesionales... La clase media baja es una categoría heterogénea en la que entran oficinistas, representantes, maestros, enfermeros y otros. Por lo general, pese a la coincidencia en algunas de sus condiciones de trabajo, la mayoría de los miembros de esta clase suele tener actitudes sociales y políticas diferentes, de las de la mayoría de los trabajadores manuales." (Giddens, 2000, págs. 331-332)

Recogiendo análisis de otros autores, Giddens (2000) añade que en el capitalismo moderno muchas veces la propiedad de los medios de producción está diseminada en muchas acciones, dependiendo del grado de desarrollo de las bolsas de valores, lo que complejiza la identificación de quienes son propietarios de los medios de producción. En casos en que las empresas tienen muchos accionistas la dirección y planificación del negocio ya no está en manos de los propietarios.

Otro elemento adicional que se considera es de qué manera se puede incorporar al género dentro de la estratificación social. Reconociendo que existe discriminación salarial hacia las mujeres, autores como Giddens (2000) o Goldthorpe (1983), citado por el primero, discuten si la forma de estratificar sería conociendo ingresos y ocupación de cada individuo o, si por el contrario, es más conveniente tomar como unidad al hogar. En este sentido, denominan mixtos a los hogares en los que los miembros empleados pertenecen, de acuerdo a sus ingresos y calificaciones, a distintos estratos. En esos años, aunque se discute la posesión de activos, concretamente, se hacen estudios, por ejemplo, sobre la riqueza que concentra la clase alta en Gran Bretaña, no se debate el tema del género desde esa perspectiva, sino solamente a través de los flujos, es decir, los ingresos. Eso marca una gran diferencia con los análisis actuales<sup>1</sup>.

A las características objetivas, es decir, a la posición que ocupan los individuos en la estructura del espacio social en cuanto a capital económico, capital cultural y capital social,

---

<sup>1</sup> Deere y Contreras (2011) señalan que "Hay que también tomar en cuenta que los activos físicos y financieros ofrecen algunos beneficios específicos que los diferencian del simple ingreso. Los activos físicos pueden servir como garantías para préstamos y, en consecuencia, potencian un mayor nivel de generación de ingresos, tanto como de acumulación. Por otro lado, constituyen un amortiguador importante durante emergencias, en tanto pueden ser empeñados o vendidos. Son una fuente potencial de consumo corriente, por lo que pueden ser transformados en efectivo".

hay que agregar aquellas que se generan en el ámbito de lo simbólico. Sémbler (2006, pág. 57) recogiendo a Bourdieu señala que “las posiciones de clase se caracterizan, en lo esencial, por producir prácticas, experiencias subjetivas y representaciones similares entre sus miembros, es decir, por articular *disposiciones significantes* compartidas o *habitus* semejantes. Ello implica, por tanto, que las clases no sólo existen en la objetividad del espacio social y su distribución del capital, sino que también en la dimensión subjetiva que representa el compartir prácticas y representaciones del mundo (*habitus*)”<sup>2</sup>.

Como efecto de los modelos desarrollistas aplicados en América Latina desde fines de la primera mitad del siglo pasado, se produce una nueva generación de estudios que analizan la movilidad social a la luz de esos procesos. Dentro de la misma corriente marxista la preocupación fundamental gira en torno al apareamiento de los “trabajadores de cuello blanco”, aquellos que no son trabajadores manuales pero que ejercen funciones de dirección media y alta. Aquí se produce una diferencia interpretativa entre la sociología euro-norteamericana y el pensamiento latinoamericano. Para los primeros, en la nueva forma del capitalismo se produce una separación entre los propietarios de los medios de producción y quienes realizan las labores de control y ejercen la autoridad en el proceso de producción (Dahrendrof, 1962). En general se habla de un estrato social que por su ubicación dentro de las empresas puede incluso tener cierta autonomía con respecto a los propietarios y a las demandas de los trabajadores (Sémbler R., 2006).

Al igual que en el pensamiento euro-norteamericano, las categorías de estratificación en Latinoamérica se basan en los desarrollos teóricos de los sociólogos post marxistas y weberianos, pero introducen algunas categorías que se inscriben en un diagnóstico particular de los países de la región. Porter y Hoffman (2003, pág. 10), citando a Wallerstein señalan que “se refiere a los trabajadores incorporados sólo parcialmente a las modernas relaciones del capitalismo mediante la denominación de ‘semiproletariado’, aunque los pequeños empresarios pueden encontrarse a ambos lados de esta división estructural”. Esto lleva a considerar, desde esta perspectiva marxista, que la tajante división entre burguesía y proletariado no se aplica totalmente en el tercer mundo debido a que existe una amalgama de situaciones, las que exigen abrir las categorías usualmente empleadas.

---

<sup>2</sup> Las palabras en cursivas pertenecen al artículo citado.

La emergencia de este sector de administrativos, contables, gerentes y personal de apoyo para los pensadores Latinoamericanos no es parte de una nueva forma de organización del capitalismo sino que surge a partir del tipo de modernización económica y social que supuso la aplicación del modelo de sustitución de importaciones y la ampliación del aparato estatal, pero según Florestán Fernandes sin que se haya "...configurado un modo de producción estrictamente capitalista en la región, sino que conviven estructuras y formas sociales de diversos estadios de evolución económica, razón por la cual no sería acertado referirse al conjunto de la estructura ocupacional en términos de clases sociales (Sémblér R., 2006, pág. 25). Es el paso de una sociedad tradicional a una moderna en la que la búsqueda de un nuevo status es uno de los rasgos de este nuevo sector. Es por ello que existe una tendencia que considera la estructura ocupacional como el lugar en el que se forjan distintos rangos en cuanto a valoración y reputación de los puestos de trabajo (Sémblér R., 2006).

Es por ello que "...el fenómeno de la movilidad social, vinculado a la industrialización y la urbanización, constituye uno de los ejes temáticos principales de análisis de las clases medias en el marco del desarrollismo latinoamericano. En efecto, de acuerdo a Costa Pinto, la movilidad social en la región –en el contexto de la industrialización– se caracterizaría por presentar rasgos particulares que la diferencian del mismo fenómeno en las sociedades desarrolladas, en tanto en ellas la movilidad sólo se relacionaría con cambios de posiciones individuales dentro de la escala jerárquica de la estratificación, mientras que en América Latina, además de esto y al mismo tiempo, se produce una transformación del propio sistema de estratificación" (Sémblér R., 2006: 27).

El diagnóstico de Porter y Hoffman (2003) toma como referencia histórica a la aplicación del modelo de sustitución de importaciones estatuido en América Latina, en diferentes tiempos en cada país, desde la primera mitad del siglo pasado e interrumpido por la emergencia y dominio de las políticas de corte neoliberal inspiradas en el acotado y pobre diagnóstico de Consenso que establecieron economistas del norte desarrollado en Washington a principios de la década de 1980. En tal sentido, la evaluación que hacen los autores de la estratificación social en América Latina es el producto de esos dos procesos en los que predominó algún tipo –amplio en algunos países y muy acotado en otros- de planificación y regulación centralizadas, hablando del primer modelo, y la flexibilización de las relaciones de producción o reducción y minimización de las regulaciones, en el segundo (Klein &

Tokman, 2000, pág. 9). La aplicación de una u otra política trajo aparejados cambios sustanciales en el mercado de trabajo, por lo que se pasó de un intento por reducir la heterogeneidad estructural a un patrón que la alentaba permitiendo la expansión del sector informal, es decir, de prácticas de relación entre capital y trabajo reñidas con la profundización y generalización de las relaciones capitalistas de producción.

Según Portes y Hoffman (2003, pág. 10) “América Latina se diferencia de las sociedades desarrolladas en que una proporción importante de su población no ha sido incorporada a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas e insertas integralmente en el mercado de productos, sino que sobrevive en la marginalidad, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas. Éstas suelen englobarse en el concepto de ‘sector informal’.” Es preciso relieves que desde esa perspectiva la integración o separación con respecto a la reglamentación formal marca ese alejamiento y particularidad en América Latina.

Klein y Tokman (2000, págs. 15-18) señalan que la apertura, privatización y “liberalización” de la economía trajeron aparejadas la reducción del empleo en el sector público, la caída en la participación del empleo de las empresas de gran tamaño, la tercerización, es decir, la transferencia de empleo desde las actividades productoras de bienes hacia las que proveen servicios de baja productividad o que forman parte del sector informal, y la flexibilización en las relaciones laborales que se manifestó en la precarización del empleo (por la inestabilidad en los contratos, la afectación a los salarios reales para reducir los costos laborales y la limitación del acceso a la red de seguridad social). Este proceso acaecido en la década de 1990 y que se extendió en varios países a los años transcurridos en el nuevo siglo significó, según la evidencia presentada por el estudio reseñado, la desaparición de una parte de los ocupados de cuello blanco, es decir, influyó directamente sobre el tamaño de esa clase media que se había engrosado con la aplicación del modelo sustitutivo de importaciones y el papel dado al sector público como “empleador de última instancia”. Sin embargo, se debe precisar que en “...la distribución de la población por categoría ocupacional, se destaca un patrón general de incremento de la proporción de personas empleadas en el sector servicios y una disminución de los obreros manufactureros, al igual que el trabajo autónomo, cuya proporción crecería linealmente desde el estrato bajo al alto-alto, pero también repuntaría significativamente en el segmento bajo-bajo. Ello implica entonces que el trabajo autónomo es una categoría heterogénea socialmente, asociada a un componente

de clase alta (profesionales), un componente de clase media (comerciantes) y uno de clase muy baja (changarines)” (Sémbler R., 2006, pág. 44)

Por otra parte, la ampliación de la inversión extranjera directa, ya sea por la privatización de empresas públicas o por las mejores condiciones jurídico-políticas con las que se atrajo a esos capitales en esa etapa, forjó una nueva generación de gerentes y administradores “...que se caracteriza por ingresos muy altos, una perspectiva internacional (frente a los intereses nacionales) y una ideología corporativa que se basa en la idea de que la globalización redefine límites nacionales e intereses locales... Una consecuencia de la transnacionalización de estos gerentes es que tienden a aplicar a las relaciones laborales un estándar internacional, desconociendo las características nacionales y locales. En muchas ocasiones son accionistas de la compañía, lo que los hace, de hecho, identificarse pragmáticamente con los intereses de la empresa. Pero al nivel macro, también se preocupan de hacer que todo el sistema económico funcione, en la medida en que los resultados de los mercados de capitales y financiero se vinculan directamente con sus propios ingresos totales...” (Klein & Tokman, 2000, pág. 26).

Por este conjunto de factores Klein y Tokman (2000) afirman que la heterogeneidad estructural aumentó, en tanto es posible identificar un segmento de la población ocupado en actividades de alta productividad ligadas al mercado mundial y los que siguen desconectados parcial o totalmente, concentrados especialmente en la provisión de bienes y servicios a los mercados locales y que, además, no lograron incrementos sustanciales en sus niveles de productividad.

La irresolución de la amplia heterogeneidad estructural es crucial para entender la configuración de los estratos sociales porque limita seriamente la movilidad social. También es importante para comprender las dificultades que encuentran los países de América Latina en superar la pobreza y, especialmente, la iniquidad en la distribución del ingreso. Se podría sostener que ella tiene una alta correlación con la forma como está estructurada la economía pues actividades de baja productividad están ligadas a reducidos ingresos laborales, una baja participación en el mercado y una alta porción de la población ocupada. Al contrario, los altos niveles de productividad permiten la generación de salarios altos, lo que es posible en buena parte porque concentran altas proporciones de los mercados, pero en términos relativos tienen una baja demanda de empleo.

Los resultados de estos cambios se pueden entender desde otra perspectiva, que también es crucial para comprender la movilidad social. Si se concuerda con que en el proceso de modernización neoconservador el Estado dejó de ser el principal proveedor de educación y que más bien ese servicio se privatizó en buena medida, entonces se introdujo un nuevo escenario de posibilidades en el marco de la movilidad social. Sin embargo, además se produjo un cambio en la valoración social de la educación como instrumento y medio de “progreso”, es por ello que por efecto de las transformaciones que introdujeron tanto la tercerización de la economía como la revolución de las ciencias de la información y comunicación, se comenzó a poner “...en duda la ecuación ‘educación-ocupación-remuneración’, por cuanto existe una dispersión significativa del ingreso correspondiente a una misma ocupación y es posible encontrar distintas ocupaciones en una misma ‘franja’ del ingreso laboral. Hay una tendencia importante a considerar que la dicotomía entre trabajo manual y no manual ya no basta para distinguir a la clase media de los sectores más pobres.” (Franco & Hopenhayn, 2010).

Con el advenimiento del nuevo siglo y luego de tres crisis (la de la deuda en la década de 1980, el efecto tequila en la de 1990 y el descalabro bancario en el Ecuador al finalizar esta última década) otros factores que modificaron la movilidad social fueron los recursos remitidos<sup>3</sup> por la población expulsada a los países del norte industrializado, buena parte de ella con altos niveles de calificación; un cierto grado de democratización del crédito que fue posible por la estabilidad que tuvieron las monedas locales por la acumulación de reservas gracias al boom en las exportaciones de bienes primarios, tanto por el aumento de los precios como por la intensificación de la extracción de recursos mineros y biomasa; y, el engrosamiento de los recursos fiscales gracias a lo anterior y a que en algunos países se originaron importantes cambios en el contenido de la política pública. Con respecto a este último elemento, Franco y Hopenhayn (2010, pág. 10) señalan que “...es muy importante analizar el papel que deberían desempeñar eventualmente los estratos medios, puesto que son al mismo tiempo beneficiarios de las políticas y principales contribuyentes de recursos —en función del volumen— a las arcas fiscales”. Incluso análisis del sector privado alertan en el sentido que “... la explosión de la clase media global está cambiando ya los patrones

---

<sup>3</sup> “El fenómeno migratorio internacional implica un desafío para los estudios de estratificación, cuyos ‘límites analíticos’ suelen acotarse al ámbito nacional, de manera que deberían avanzar hacia una concepción transnacional de estos sistemas (Franco, León y Atria, 2007)”, citado por (Franco & Hopenhayn, 2010, pág. 9).

de gasto, abriendo nuevas formas de presión política y poniendo nuevas cargas en los recursos globales” (Wilson & Dragusanu, 2008).

La mejora relativa de los términos de intercambio por el aumento en los precios de los bienes primarios agropecuarios y mineros, el abaratamiento de los productos industrializados debido a la oferta barata y de distintas calidades de India, China y otros países asiáticos, son dos factores centrales que contribuyeron al auge de las exportaciones en los países de América Latina. Ello condujo a una etapa de crecimiento sostenido a tasas relativamente altas, lo que transformó el cuadro de la distribución del ingreso y, por esa vía, la movilidad social. A ello contribuyeron también las políticas públicas, y especialmente la política económica, que bajo distintos enfoques<sup>4</sup>, logró que la inflación permanezca baja, evitando así el deterioro de los ingresos salariales.

Se había superado la etapa “pura y dura” de los planes de ajuste estructural y América Latina estaba en otro momento. La discusión académica a principios de siglo se concentró más en analizar la pobreza y distribución del ingreso con el propósito de entender su dinámica, antes que en la estratificación social. Sin embargo, ésta vuelve a ser preocupación gracias a los cambios inducidos por los procesos antes nombrados. El análisis de Franco y Hopenhayn (2010) se inscribe en esa línea al igual que los documentos de Avanzini (2012) que estudia la relación entre clase media y política fiscal o Bárcena y Serra (2010) que editan una obra en la que hay una preocupación por las definiciones de los estratos, los roles, la vulnerabilidad y los valores e ideología que se atribuyen a ese estrato. A esta preocupación encabezada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe le siguieron estudios de los organismos multilaterales: Ferreira, F., et al. (2013) del Banco Mundial, Lora y Castellani (2014) del BID y Banco Mundial, y Ravallion (2009) del Banco Mundial.

Del libro coordinado por Lora y Castellani (2014) se pueden destacar las dos primeras partes elaboradas por Andrés Solimano (2014), en las que desarrolla lo propuesto en Solimano (2010), poniendo de relieve el papel de la clase media como núcleo de emprendedores, por su contribución al ensanchamiento del mercado interno y como un elemento estabilizador

---

<sup>4</sup> Los modelos de política económica aplicados en América Latina en los años transcurridos de este nuevo siglo han sido muy diferentes pues unos siguieron con la lógica de las recetas del Consenso de Washington mientras que otros estructuraron una conducción económica tipo keynesiana basada en la expansión del gasto público. A pesar de ello, se ha mantenido la inflación controlada si se compara con lo que ocurrió en el siglo pasado. Las excepciones a ese comportamiento generalizado son Argentina y Venezuela.

de la sociedad visto desde la perspectiva de la economía política pues según algunas corrientes contribuye a la estabilidad democrática<sup>5</sup>. Además discute la definición en la que recoge parte de las definiciones desarrolladas por la sociología norteamericana y los acercamientos cuantitativistas que han sido propuestos especialmente desde la economía también norteamericana y por los funcionarios de los organismos multilaterales.

En efecto, los análisis de los artículos y libros publicados por los organismos multilaterales ponen un énfasis especial en el ingreso como variable de discriminación para definir a los estratos socioeconómicos. Ravallion (2009), por ejemplo, hace en un análisis pormenorizado que utiliza 700 encuestas de hogares de 115 países en desarrollo para determinar la línea de pobreza y, partiendo de ella, determinar el intervalo de ingresos en el que se agruparía la clase media, comparando lo que sería ese estrato en los países industrializados del norte y los que están en proceso de industrialización. A pesar de que este análisis no recoge la amplia discusión sociológica sobre el tema, en cambio parte de un análisis empírico muy riguroso y extenso que puede ser aplicado, con las limitaciones que siempre tiene este tipo de métodos, a cualquier país a través de la conversión con el Poder de Paridad de Compra (PPP por sus siglas en inglés) de los ingresos por persona de los hogares. Desde esta perspectiva, se puede identificar cuatro estratos principales. El primero son los pobres o aquellos que están bajo la línea de pobreza establecida por ese estudio, luego habría un estrato de vulnerables que son aquellos que no alcanzan el límite inferior para ser considerados clase media, pero tienen ingresos por persona superiores a la línea de pobreza; después está la clase media que tiene un amplio rango de ingresos por persona y, finalmente, la clase alta.

De este marco teórico se desprende que hay dos entradas posibles para estudiar a la clase media, pero cabe también hacer una mezcla entre las dos. La una es partir de la estructura ocupacional y a partir de ella analizar la proporción de los ingresos de los que se apropia cada estrato socioeconómico, y la otra es reconociendo como válido el análisis de la estructura de los ingresos familiares a nivel mundial, y a partir de ello describir las características que tiene este estrato en cuando a estructura ocupacional, niveles de instrucción, etc. De alguna manera ambas entradas son viables pero si se emplea la primera se va a determinar

---

<sup>5</sup> En ese campo de interpretaciones vale la pena traer a colación el enfoque de Easterly (2001) quien sostiene que existe una clase media de consenso, entendida porque existe una relativa equidad de ingresos pero además es homogénea internamente por un bajo grado de divisiones étnicas. Según el autor una baja diversidad étnica influye positivamente sobre en el ingreso, crecimiento y altos niveles de los bienes públicos.

qué parte de la clase media definida por la estructura ocupacional es vulnerable desde la perspectiva de los ingresos y los niveles de instrucción. Si se parte utilizando el nivel de ingresos, en cambio, se encontrarán las vulnerabilidades de la clase media por el sector que ocupan en el mercado laboral y, también, por el nivel de instrucción que tienen.

Frente a ello hay que tomar una definición de la entrada que se dará. Si bien el marco teórico desde la sociología es riguroso y tiene un alto contenido histórico, no es menos cierto que existe una correspondencia entre nivel socio económico y nivel de ingresos; eventualmente se podría estar hablando de una circularidad en el razonamiento si es que existe una correspondencia perfecta entre los dos. No obstante, Franco y Hopenhayn (2010) señalan que se ha perdido la linealidad entre ingresos e instrucción, entre ingresos y ocupación, pues se encuentran casos de personas poco calificadas con altos niveles de ingreso, así como personas muy calificadas con deficiencias en lo que perciben por su trabajo. Si se sigue esta línea argumental de la sociología, entonces bien cabría hacer una estratificación socio-económica empezando con los ingresos para luego señalar los casos o los segmentos que desde la estructura ocupacional y los niveles de instrucción pueden pertenecer a la clase media pero corren el riesgo de dejar de pertenecer a ella porque no tienen las herramientas de educación y calificación suficientes.

Adicionalmente hay que señalar que la entrada a partir de los ingresos o la seguridad económica como denominan Ferreira et al. (2013), permite ligar de mejor manera los cambios antes señalados en términos de las condiciones macroeconómicas y de política pública, pues ellos se manifiestan en el mercado de trabajo y, por tanto, en los ingresos que se forman a partir del tipo de articulación en ese mercado.

Finalmente se debe destacar un punto central que no ha sido tratado en la literatura examinada. La movilidad social ascendente acaecida en los años transcurridos en el presente siglo significó, como se había señalado, el cambio en los patrones de consumo y el apareamiento de la demanda de nuevos productos y servicios. Ello ha generado, en casi todos los países de América Latina una fuerte presión por artículos importados, de la misma forma en que ocurrió con el proceso de sustitución de importaciones del siglo pasado y, específicamente en el Ecuador, en la década de 1970 con el inicio de la explotación petrolera y el primer boom de la clase media. La problemática se encuentra en cómo se ha financiado esa nueva presión por las importaciones. Como se destaca en Samaniego, Vallejo y Martínez-Alier (2014), el superávit comercial monetario que caracterizó a los países de Sudamérica

gracias en buena parte en base a un mayor déficit físico (mayores exportaciones que importaciones), es decir, a un aumento de la presión sobre el uso del suelo o de la extracción de minerales metálicos y no metálicos, está llegando a su fin, de manera que ese aumento en la extracción de recursos naturales renovables y no renovables ya no abastece las necesidades monetarias para adquirir más bienes importados. Por tanto, el proceso de movilidad social tiene un efecto sobre la sostenibilidad ambiental, aspecto que merece una investigación particular.

## **Capítulo 2: Principales cambios en la economía ecuatoriana en el nuevo siglo**

La partida de nacimiento de la economía ecuatoriana en el nuevo siglo está signada por la dolarización de la economía decretada ilegalmente en enero del año 2000. A ese régimen no se lo puede asimilar a uno con tipo de cambio fijo porque las autoridades económicas nacionales no tienen las atribuciones para realizar modificaciones en la cotización de la moneda; por la supresión de la emisión de moneda local no existe la posibilidad de ejecutar ningún tipo de política monetaria; porque se restringen substancialmente las opciones de la política sectorial o productiva al existir una mínima capacidad para incidir sobre la trayectoria del tipo de cambio real; en tanto establece nuevas reglas de funcionamiento a la política fiscal; y, debido a que somete al sector real a los ajustes del ciclo económico del país emisor de la moneda.

A lo anterior se debe agregar que el Ecuador tiene una de las economías más abiertas de Sudamérica, solo superada por Chile, lo que hace al país aún más vulnerable frente a choques externos tanto adversos como favorables. Y este parecería ser uno de los principales ejes que explican los cambios en el período 2003 a 2013.

Dentro de este escenario es que se describirá la evolución de la economía ecuatoriana en el período entre 2003 y 2013. De esa evolución interesa poner especial énfasis en los aspectos que tienen mayor incidencia sobre la generación de ingresos y su distribución, pues son los factores que tienen injerencia directa sobre la movilidad social.

### **2.1 El boom de los precios de los bienes primarios y las transferencias en el marco de la dolarización**

La economía entró a la dolarización con una significativa devaluación (cercana al 90%), lo que permitió que el tipo de cambio real, el valor de la moneda en comparación con la de los principales socios comerciales, permaneciera depreciado, al menos los dos primeros años del nuevo siglo, aunque ganó rápidamente valor por efecto de la alta inflación que siguió a la elevadísima expansión monetaria con la que se enfrentó a la crisis financiera de fines del siglo pasado. En ese lapso, sin embargo, se corrigieron algunos precios que estaban rezagados por efecto de las condiciones que primaron en la crisis. Uno de ellos fueron los salarios que, luego de haberse contraído durante cuatro años (1997-2000), tuvieron un

fuerte incremento en 2001 (11,46%), y otro en 2003 (5,95%) (BCE, 2000-2013). A pesar de esas mejoras no se llegó a los niveles previos a la crisis económica.

Lo que se quiere destacar es que 2003 se puede considerar un año relativamente estable, pues la inflación se hallaba por debajo de un dígito y con una clara tendencia a declinar, la economía crecía de manera sostenida, la balanza de pagos mostraba signo positivo luego de casi una década de recurrentes déficit y el sector público tenía superávits crecientes.

Inmediatamente luego de la dolarización se había dictado el desagio (Ley No. 4. Ley para la transformación económica del Ecuador, 2000), mecanismo por el cual se redujo el tope máximo de las tasas de interés activas con el propósito de “adecuarlas” a una economía dolarizada. Por su parte, el sistema financiero había convalecido de la crisis y presentaba tasas de crecimiento anual de los depósitos de ahorro y a plazo sobre los dos dígitos, aunque en 2003 ocurrió una desaceleración importante comparada con lo que se había observado los dos años anteriores. De a poco se restituía la confianza en el sistema financiero, luego de su quiebra parcial en 2008-09, aunque gran parte de los ingresos que se generaron con la recuperación se dirigieron a la compra de bienes de consumo duradero (automóviles y bienes inmuebles), lo que influyó en un incremento sustancial de las importaciones (entre 2000 y 2001 las compras en el exterior de bienes de consumo duradero aumentaron en 119% y en el año siguiente en 30,4% (BCE, 2000-2013).

Sin embargo, el país exhibía niveles de pobreza muy grandes como producto de la crisis. En 2003 el 49% de la población estaba en esa situación<sup>6</sup>, cifra que se redujo considerablemente (de alrededor del 64%) desde el año 2000.

El crecimiento de la economía hasta 2005 estuvo fuertemente condicionado por las inversiones en la actividad petrolera, sin desconocer que hubo una recuperación de todas las actividades. Se menciona a la actividad petrolera porque en junio de 2002 comenzó la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados, transporte que según las previsiones iniciales permitiría la conducción de 400.000 barriles de crudo al día, con lo que se duplicaría la capacidad existente (Acción Ecológica, 2002). La edificación de este medio de transporte de hidrocarburos demandó una inversión de alrededor de 1.410 millones de dólares según un informe de Ministerio de Recursos Naturales no Renovables (El Universo, 2009) y,

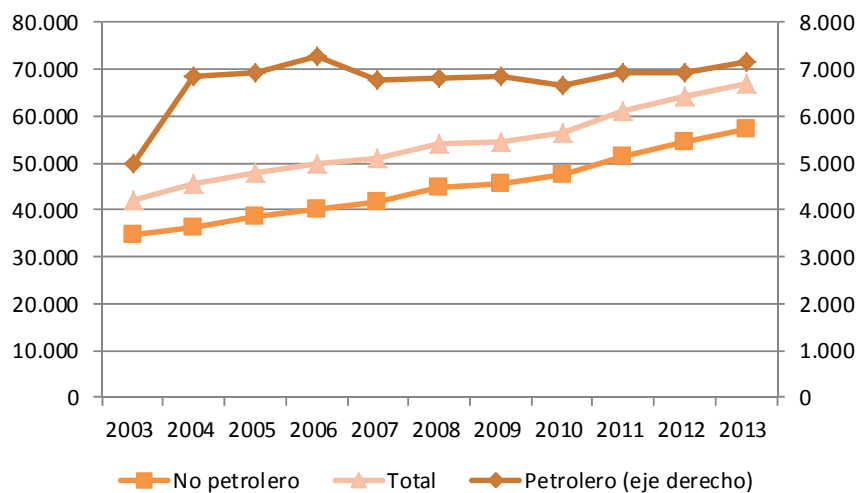
---

<sup>6</sup> La cifra de incidencia de pobreza presentada corresponde al cálculo realizado para esta tesis a partir de la metodología expuesta en Ferreira et al. (2013). Ese valor dista poco de la medida publicada por el SIISE que es de 49,9% para ese año (MCDS, 2015).

adicionalmente, atrajo nuevos recursos para la explotación y desarrollo de nuevos pozos petroleros. En efecto, entre 2001 y 2005 la IED destinada a la explotación de minas y canteras acumuló la suma de 1.436 millones de dólares (BCE, 2015). Estas acciones explican la expansión de la producción de petróleo crudo en 6,8% en 2003 y en 25,3% en 2004 (en 2006 se alcanzaría la producción pico hasta 2013 con una producción 1,7% superior a la alcanzada en 2004) (BCE, 2014).

Estos cambios tuvieron influencia significativa sobre el PIB. En el Gráfico 1 se observa cómo se produce el gran salto en el PIB petrolero entre 2003 y 2004 (aumentó en 38%), y uno posterior de menor magnitud en 2006. Y solo hasta ese año se puede afirmar que el petróleo tuvo una influencia directa positiva en la formación del valor agregado bruto de la economía. En el resto del período la mayor parte ha presentado exigüos crecimientos, cuando los ha habido. Mientras el valor agregado petrolero se expandió entre 2003 y 2013 en una tasa promedio anual de 3,7%, el no petrolero lo hizo en 5,1%, por lo que la economía varió a una tasa media de 4,8%. Sin esa expansión petrolera inicial la contribución directa del sector a la formación del valor agregado bruto habría sido mínima.

**Gráfico 1. Evolución del valor agregado bruto 2003-2013 (millones de dólares de 2007)**



Fuente: BCE, Boletín de cuentas nacionales trimestrales del Ecuador No. 89, 2014  
Elaboración: El autor

Entonces, una primera conclusión es que en primer quinquenio del siglo xxi la mayor dinámica estuvo determinada, desde la perspectiva de la producción, por la expansión del sector petrolero. Sin embargo, se observa una dinamización general de las ramas de actividad.

Si extendemos el análisis a todo el período, las actividades que más contribuyeron a la variación del PIB fueron la manufactura (excepto refinación de petróleo), la enseñanza y servicios sociales y de salud, y la construcción.

Como se había mencionado, ante la desconfianza en el sistema financiero los excedentes de los hogares se destinaron en parte a la adquisición de viviendas, lo que dio lugar a la dinamización de la construcción, aunque también en el contribución<sup>7</sup> de la rama al crecimiento incidió el aumento sustancial de la inversión pública, lo que se detallará en la segunda parte de este capítulo. También destacan la expansión de la enseñanza y servicios sociales y de salud, lo que mostraría que la demanda interna, es decir, la población o en su representación el Estado, destinó más de sus ingresos a educación y lograr una mayor integración al sistema de salud<sup>8</sup>.

**Tabla 1. Promedio de contribución de 2003 a 2013 a la variación del valor agregado bruto por rama de actividad**

Rama	Contribución	Variación promedio anual
Agricultura	7,4%	3,1%
Petróleo y minas	7,2%	4,8%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	11,4%	4,5%
Construcción	11,2%	7,2%
Transporte	7,4%	4,3%
Correo y Comunicaciones	8,2%	13,9%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	11,3%	5,1%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	9,3%	5,4%
Las demás actividades	26,5%	4,3%
Valor agregado bruto	100,0%	4,9%

Fuente: BCE, Boletín de cuentas nacionales trimestrales del Ecuador No. 89, 2014

Elaboración: El autor

En cambio, la expansión del transporte, correo y comunicaciones podría estar ligada a los cambios en la estratificación social y a la incursión al mundo de las tecnologías de la comunicación e información, y al fortalecimiento del turismo interno asociado a la ampliación de los ingresos y la mejora y ampliación de las vías de comunicación. Finalmente, es preciso poner de relieve que uno de los grandes ganadores de esta etapa es la industria manufacturera, la que presenta la mayor contribución promedio a la variación

<sup>7</sup> La contribución al crecimiento es el resultado de dividir la variación absoluta del PIB de cada rama, para la variación absoluta del PIB de la economía, es por ello que en la Tabla 1 la suma de las contribuciones es igual a 100.

<sup>8</sup> Se dice mayor integración al sistema de salud porque en 2006 la solución a los problemas médicos se daban por auto-medicación o por prescripción del boticario o el asistente de una farmacia (Samaniego, 2010).

del valor agregado bruto, tal vez gracias a las medidas de protección que ha recibido durante más de una década, a la ampliación del mercado interno y al efecto de la expansión de la construcción sobre las actividades de la industria que la proveen; no se puede dejar de lado al alto aporte de la agricultura, la que tuvo condiciones favorables por el incremento sostenido de los precios de los productos de exportación.

Por su parte, las contribuciones al crecimiento del PIB por el lado de la demanda estuvieron concentradas en el consumo de los hogares y el gasto de consumo final del gobierno. En conjunto explican el 87% de la variación del PIB en el período, en tanto que la inversión aportó con el 21% y las exportaciones con apenas el 4%. Sin embargo la contribución es distinta a la variación de los componentes del equilibrio oferta utilización. En efecto, el mayor crecimiento promedio anual en valores constantes le correspondió a la inversión con 8,1% y el gasto de consumo final del gobierno general con 7,2%, muy por encima de la demanda de los hogares que se expandió en 4,2% promedio anual.

Esta información a nivel macroeconómico da las primeras pistas de como actuó la política pública para estimular la demanda doméstica, lo que como se verá, podría ser considerado uno de los canales que influyeron en el cambio en la distribución de los ingresos. Al comparar el valor de la incidencia de la pobreza con la variación del PIB por persona se establece que para el período 2003-2013 la elasticidad de la primera variable con respecto a la segunda es de 1,3<sup>9</sup>; es decir, por cada incremento de 1% en el PIB el porcentaje de pobres en la población total caerá en 1,3 puntos porcentuales<sup>10</sup>.

Como se había señalado merece especial mención lo que ocurrió con los precios de los bienes primarios en el mercado externo durante el período y, también, cual fue el comportamiento de los precios de los bienes industrializados. Esto interesa porque, en el primer caso, se convirtieron en una fuente de recursos monetarios extraordinarios (pues no es una ganancia basada en aumentos de producción) y, en el segundo, contribuyeron a abaratar el valor de la canasta de consumo.

---

<sup>9</sup> Un resultado similar obtienen García y Céspedes (2011) para el Perú.

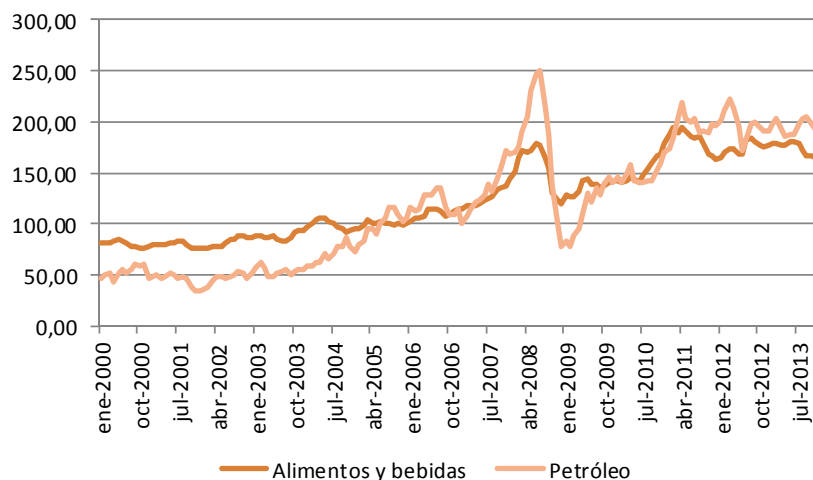
<sup>10</sup> Ese valor se calculó en base a la elasticidad arco o promedio, que está dada por la siguiente expresión:

$$\eta = \frac{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_2 + Y_1}}{\frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1}}$$

Cuando comienza a descender el aporte al PIB del aumento de la producción de petróleo, la que según el Gráfico 1 duró apenas uno o dos años, comienza un proceso de aumento de los precios de los bienes primarios en el mercado mundial, pausado y volátil en un principio y explosivo luego. En efecto, como muestra el Gráfico 2 la trayectoria de esos precios, en el período en el que más se expandieron los precios de los alimentos y bebidas fue el comprendido entre 2004 y 2007, con una variación acumulada de 52,2%. Pese a que la tasa de variación fue inestable –por ejemplo, la reducción de 16,7% entre 2007 y 2008– en los 10 años la expansión acumulada fue de 81,4% o una tasa promedio anual de 6,1%.

Las exportaciones ecuatorianas reaccionaron positivamente a este estímulo. Los productos agrícolas crecieron en el período a una tasa promedio de 8,6% en valor y 1,5% en volumen (BCE, 2014). Se observa, pues, un aprovechamiento en precios sin que crezca el volumen de manera paralela, lo que podría implicar que la ampliación de la tierra destinada a este tipo de cultivos se extendió de forma moderada y también el empleo, suponiendo que no existieron cambios en la productividad. Se quiere destacar de este proceso que la mayor parte de estos productos de exportación se generan en el área rural de la Costa y algo en la Amazonía. En esa medida, debieron tener alguna influencia sobre los ingresos de la población incorporada a esos cultivos y sobre quienes ofertan productos y servicios para esa población o forman parte de la cadena de producción.

**Gráfico 2. Evolución del índice de precios de alimentos y bebidas y petróleo**



Fuente: FMI, 2015  
 Elaboración: El autor

Según la información de la ENEMDU (INEC, 2003-2013), el porcentaje de la PEA rural de la Costa dedicada a la agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca aumentó en 3,2 puntos porcentuales, es decir, se atrajo más empleo y como consecuencia de ello los ingresos totales recibidos por quienes trabajan en esa actividad se multiplicaron por 3,4 veces (en términos nominales). El contraste está marcado por la Sierra, región en la que la PEA rural empleada en la agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca cayó en 6,6 puntos porcentuales, pero aún así los ingresos totales percibidos en esa rama aumentaron en 2,7 puntos porcentuales. En promedio, los ingresos en la Costa se expandieron a una tasa similar. Esto lleva a concluir que uno de los efectos del aumento de los precios de los bienes primarios fue la atracción de empleo hacia el sector rural; sin embargo, parecería que en la Sierra hubieron incrementos de productividad o mayor formalización de la mano de obra pues la diferencia entre el ingreso promedio entre la Costa y la Sierra se redujo de 51% a 43%, a favor de la primera región.

En cuanto al petróleo, el incremento en los ingresos por exportaciones se dio casi exclusivamente por el aumento en precios pues la cantidad exportada varió muy poco luego del aumento producido por la incorporación de pozos cuando se construía el OCP. Es más, en 2009 llegó a su mínimo en la década analizada. La importancia de los recursos generados y el cambio que ocurrió por efecto de decisiones y políticas públicas será desarrollado en la siguiente parte.

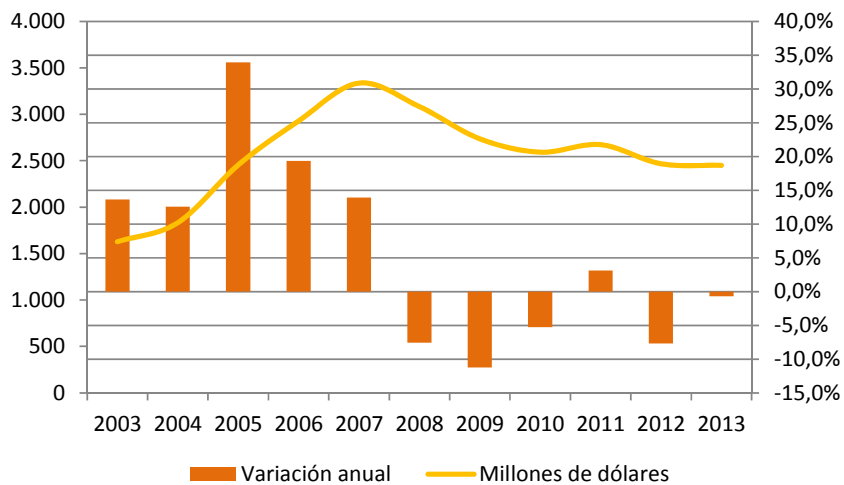
La otra fuente de generación de ingresos muy importante hasta el estallido de la crisis económico-financiera en los países industrializados del norte fueron las transferencias de dinero de los emigrantes que salieron a causa de la depresión que sufrió el Ecuador en 1998-99<sup>11</sup>. Los montos enviados no solo fueron decisivos para lograr balancear la cuenta corriente, sino que permitieron a las familias receptoras mejorar su presupuesto y, acaso, ayudarlas a salir de situaciones de pobreza. Calero, Bedi y Sparrow (2008, págs. 6-7) señalan que el 16% de la población vive en hogares que reciben remesas, las que alcanzan el 21% del ingreso del hogar. Pero además esos autores muestran que se modificaron los patrones de consumo con el incremento del enrolamiento escolar (en especial de mujeres y en el área rural), se sustituyó la educación pública por la privada y se redujo el trabajo infantil.

---

<sup>11</sup> Calero, Bedi y Sparrow (2008, pág. 6) señalan que según cálculos del BID un millón de personas salieron del país entre 2000 y 2005. Esa cifra representa el 15% de la PEA estimada para 2005 con las encuestas de empleo.

Desde otra perspectiva, hay que destacar la influencia de la migración en los miembros que no abandonaron el país, los estudios y análisis desde la sociología y antropología son muy numerosos y destacan los efectos adversos sobre la integración de las familias, sobre el cambio de roles familiares, el auxilio de la familia ampliada, etc. Es muy difícil hacer un balance entre los beneficios económicos que representó para muchos hogares la migración y los efectos sociales adversos que fueron profundos y desintegradores.

**Gráfico 3. Evolución de las transferencias recibidas**



Fuente: BCE (2000-2013)

Elaboración: El autor

En términos macroeconómicos las remesas constituyeron una fuente de recursos que permitió que la cuenta corriente no sea tan negativa por efecto del crecimiento explosivo de las importaciones, proceso que se mencionó antes. En 2005 se produce el salto más importante de las remesas, con una variación de 34%; pese a ello, el punto más alto de contribución de ellas a la cuenta corriente fue en 2003 cuando representaron el 25% de las exportaciones. La confluencia de mayores exportaciones de petróleo y el aumento de los precios de los bienes primarios hizo que la importancia relativa de las transferencias se reduzca en el sector externo, aun cuando hayan ascendido hasta 3.300 millones de dólares, el 6,5% del PIB (BCE, 2000-2013) en 2007, año a partir del cual comienzan a desplomarse.

## **2.2 Los hechos más importantes en las políticas públicas y la transición hacia un nuevo modelo**

En la década de análisis las decisiones del sector público y las políticas públicas hicieron que la economía dé giros considerables. En unos casos ellas provinieron de un plan con cierta estructura y otras se resolvieron en el ámbito político y aún no han sido lo suficientemente analizadas como para tener una visión aproximada de las razones por las que ocurrieron.

Los ámbitos que se tratarán en este capítulo son los relativos a las decisiones y políticas adoptadas con respecto al sector petrolero, los cambios en las normas que regulan el mercado de trabajo y la política salarial, y las medidas con respecto al costo del crédito. Estos cuatro puntos se consideran pilares básicos para entender la movilidad social en el Ecuador en la década analizada ya que configuraron relaciones en algunos casos completamente distintas a la tendencia que era dominante desde la crisis de la deuda externa en 1982 y que se afianzó con la dolarización de la economía decretada en 2000.

### **2.2.1 De la privatización y nacionalización parcial de los excedentes petroleros**

Como se observó en la evolución de la economía, la construcción del OCP fue muy importante en términos económicos pues elevó las exportaciones de petróleo y ello contribuyó a fortalecer el sector externo, sin que haya sido la solución para los problemas seculares del sector externo: alto nivel de importaciones –dentro de ellas la de los combustibles y las materias primas y bienes de capital para la industria merecen especial mención–, el alto peso que tienen los servicios pagados y, dependiendo de la época, el peso del pago de los intereses y las amortizaciones de capital de la deuda externa.

Así mismo, la inyección de inversiones atadas a la construcción del OCP sirvió para elevar una producción que comenzaba a decrecer en concordancia con la vida útil de los pozos petroleros.

Sin embargo, la mayor parte de los excedentes que generaba la explotación petrolera era apropiada y expatriada por las empresas transnacionales que habían invertido en la explotación y explotación; en efecto, varios autores como Fontaine (2008, pág. 5) o Larrea (2006, pág. 66) sostienen que aproximadamente el 20% era recibido por el Estado. Pero

además de ese inequitativo reparto, “Entre 2003 y 2005, el 37% del total de la renta petrolera se dirigió a los fondos petroleros, el 37% al Gobierno Central, el 19% a Petroecuador, mientras que el 4% restante se distribuía entre las entidades autónomas.” (Cueva & Ortiz, 2013, pág. 6). Por tanto, el efecto del aumento de la producción asociada a la construcción del nuevo oleoducto fue relativamente bajo. La creación de los fondos de estabilización mermó la capacidad de gasto del Gobierno Central, aunque se suponía que buena parte de ellos se canalizarían hacia gasto social<sup>12</sup>. Según Artola y Pazmiño (2007, pág. 12) entre 2003 y 2005 se destinó alrededor del 4% del FEIREP (Fondo de Estabilización, Inversión Social y Productiva y Reducción del Endeudamiento Público) a gasto social. Esto quiere decir que los recursos del petróleo no sirvieron o valieron poco para atender las necesidades de la población pues de los 6.220 millones que acumularon todos los fondos entre 1999 y 2006, 23% se empleó para recompra de deuda, mientras que el 78% se utilizó para distintos fines (Cueva & Ortiz, 2013, págs. 9-10).

A fines de 2006 se reforma la constitución de los fondos para dar cabida a los recursos provenientes de los pozos explotados por la empresa Occidental ya que la Procuraduría General del Estado anuló el contrato que tenía el Gobierno ecuatoriano con esa empresa. Esta fue una decisión pública que gravitaría enormemente en la capacidad de financiamiento del sector público y tendría consecuencias apreciables en los años venideros. El FEISEH (Fondo Ecuatoriano de Inversión en los Sectores Estratégicos e Hidrocarburíferos) repartió los recursos provenientes de esos fondos para que Petroecuador opere los pozos restituidos, para compensar al sector público por la disminución en los impuestos que supuso ese cambio de dominio y para el desarrollo de sector petrolero y eléctrico (Cueva & Ortiz, 2013, pág. 9).

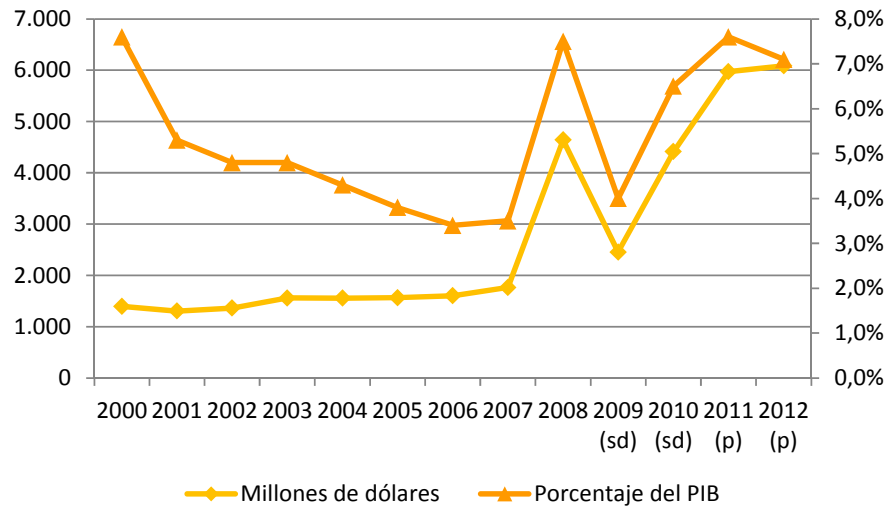
Es por ello que el Gobierno Central, encargado de salud y educación entre otras funciones, no contó con los recursos que le permitieran cambiar la trayectoria del gasto fiscal. Tampoco se podría decir que aumentar la cobertura de los servicios del sector público formara parte de la agenda de las políticas públicas en esos años. En el Gráfico 4 se muestra el lento crecimiento de los ingresos del gobierno central provenientes de la explotación petrolera entre 2003 y 2006, y su declinación como porcentaje del PIB hasta 2006, pese a que au-

---

<sup>12</sup> El crecimiento del gasto tenía unos límites anuales fijados por la llamada Ley Trole, por lo que aún en el evento de que las transferencias por las exportaciones de petróleo hubieran sido más altas, no todas se podía utilizar.

mentó la explotación de petróleo, se nacionalizó a la empresa Occidental y el precio había comenzado un ascenso sostenido desde 2003.

**Gráfico 4. Ingresos petroleros del gobierno central consolidado**



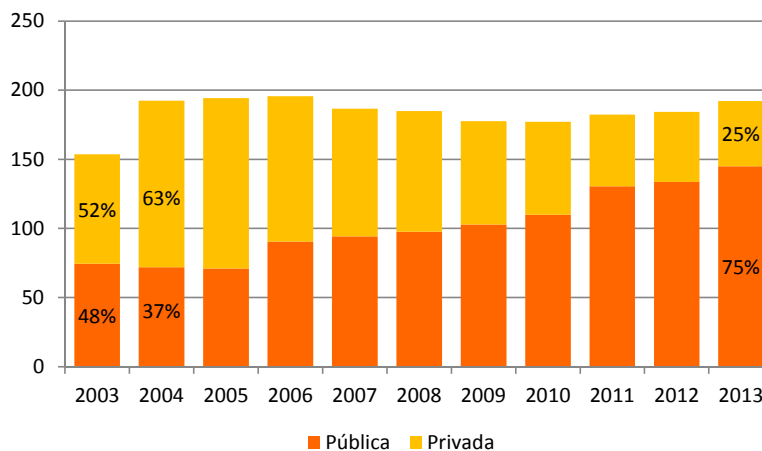
Fuente: Ministerio de Finanzas (2015, págs. 5-6)  
Elaboración: El autor

En abril de 2006 se publicó la Ley 42 para obligar el reparto de los excedentes petroleros, ya que por el aumento de los precios en el mercado mundial las empresas que explotaban el crudo estaban recibiendo ingresos extraordinarios o no previstos en los contratos originales. En efecto, el artículo 2 de dicha ley establece que “Las compañías contratistas que mantienen contratos de participación para la exploración y explotación de hidrocarburos vigentes con el Estado ecuatoriano de acuerdo con esta Ley, sin perjuicio del petróleo crudo de participación que les corresponde, cuando el precio mensual efectivo de venta FOB del petróleo crudo ecuatoriano supere el precio promedio mensual de venta vigente a la fecha de suscripción del contrato y expresado en valores constantes del mes de la liquidación, reconocerán a favor del Estado ecuatoriano una participación de al menos el 50% de los ingresos extraordinarios que se generen por la diferencia de precios” (Ley No. 42. Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos, 2006)

En 2008 se introducen las mayores reformas a las leyes que normaban la distribución de los fondos petroleros. En primer lugar, se disolvieron los fondos de ahorro que se habían creado en varias etapas entre 2000 y 2006, por lo que los esos ingresos pasarían a formar parte de los ingresos del sector público no financiero, a la vez que se eliminaron las pre-

asignaciones establecidas en los instrumentos legales hasta ese año vigentes. Ello implicaba que los recursos de la explotación de los pozos restituidos por la anulación del contrato con la empresa Occidental pasaban al sector público directamente y no se repartían en distintas cuentas diferentes al presupuesto general. La Ley Orgánica del Uso de los Recursos Petroleros del Estado y Racionalización Administrativa de los Procesos de Endeudamiento, además de la disolución de los fondos estableció que los recursos provenientes de las exportaciones de petróleo solamente podrían ser empleados como gasto de inversión (Cueva & Ortiz, 2013, págs. 12-13). En ese mismo año se estableció que se renegocien los contratos vigentes, a fin de cambiar la forma contractual, de participación a prestación de servicios (Grupo Faro, 2010, pág. 12); sin embargo, los contratos de aquellas empresas que aceptaron los nuevos términos recién se firmaron a fines de 2010. En el ínterin se pudo observar una reducción de la producción de las empresas privadas que no fue notorio en tanto el precio del petróleo continuaba aumentando (con la excepción de la abrupta reducción a fines de 2008, que duró unos pocos meses. Gráfico 2 y Gráfico 5).

**Gráfico 5. Producción de petróleo por tipo de empresa (millones de barriles y participación)**



Fuente: BCE (2014)  
Elaboración: El autor

Como resultado de todos estos cambios en 2013 las empresas públicas (Petroecuador y Petroamazonas) concentraban el 75% de la producción de petróleo, duplicando de esa manera la participación si se compara con 2004 o 2005, años en que a lo sumo llegó a aportar con el 37% de la extracción del hidrocarburo.

La importancia de esa información radica en que por efecto de las decisiones y políticas públicas en materia petrolera cambió significativamente la capacidad financiera del sector público, lo que se reflejaría en un aumento considerable del gasto a partir de 2007, tanto en obras de infraestructura en salud, educación, vivienda, infraestructura vial, telecomunicaciones y generación de electricidad. Con la inversión de recursos en esos sectores se incrementó la oferta pública en varias esferas y, por tanto, se supone que se convirtió en un canal indirecto de transferencia de los fondos públicos a los hogares<sup>13</sup>. Esto explicaría, junto con la tendencia sostenida de aumento de PIB, que se haya producido la movilidad social que se mostrará en un capítulo posterior.

Además de las transferencias indirectas, se amplió la cobertura del Bono de Desarrollo Humano incluyendo además a personas discapacitadas y de la tercera edad; se entregaron útiles, uniformes y refrigerio escolar; y, se supone ha existido mayor cumplimiento en la entrega gratuita de medicinas en los distintos niveles del sistema de salud<sup>14</sup>.

El proceso alrededor de la apropiación de los fondos petroleros fue muy activo e interesante durante el período analizado. En el principio de esa década las regulaciones y decisiones del Estado se dirigieron a garantizar la apropiación la mayor parte de los excedentes en las empresas privadas, lo que puede ser comprensible desde la perspectiva de las necesidades de una mayor producción que era posible con la incorporación de nuevos pozos. La parte que le correspondió al sector público por la ampliación de la producción asociada a la inversión en el OCP fue canalizada en buena parte al pago de la deuda externa y destinada, bajo los límites impuestos por las leyes, a sectores distintos al social o a la dotación de infraestructura. Ello ocurría en un ambiente político elevadamente inestable, con cambios continuos de presidentes y ministros. En este escenario, sin embargo, se fue gestando un cambio radical en términos de las condiciones que imperaban en ese momento. El primero es la caducidad del contrato con la empresa Occidental y el segundo es la renegociación de

---

<sup>13</sup> No es posible evaluar estos efectos porque no se dispone de una nueva toma de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). La última ronda fue en 2005-2006, por lo que la información que se publicará en estos meses pues el INEC ya terminó el trabajo de campo, permitirá hacer comparaciones de cómo cambió el gasto de los hogares dada la mayor disponibilidad de servicios públicos. Información obtenida de la ENEMDU muestra que hay un traslado de estudiantes de los establecimientos privados a los públicos; también Samaniego (2010) concluye, con base en una encuesta realizada en 2010, la que permitió comparar la atención de la salud que reporta la ECV 2006, que se redujo la demanda de atención en doctores, clínicas y hospitales privados por el aumento el acceso a la salud pública. Así mismo, cayó significativamente la automedicación o la medicación prescrita por un boticario por la expansión se los servicios de salud del Estado.

<sup>14</sup> El propósito de esta investigación no es determinar la penetración y calidad de los programas que se han aplicado desde 2007, en cuanto a la entrega de los implementos y alimentos en el sistema educativo, así como a la generalización de la gratuidad en la salud. Tampoco se analizará si fue coherente aumentar a los beneficiarios del BDH mientras las propias cifras oficiales mostraban reducción en la incidencia de la pobreza. Estos tópicos merecen una consideración especial y métodos de análisis cuantitativos cuya realización depende del acceso a la información requerida.

los contratos con las empresas petroleras. Una pregunta que aún no ha sido contestada con suficiencia desde la teoría política es qué tipo de alianzas se produjeron para hacer posible que la fuente más importante de recursos en el Ecuador, en una etapa en que los excedentes aumentaban solamente por el crecimiento de los precios (un hecho exógeno al país), sea traspasada lentamente al Estado en desmedro de grupos de poder constituidos y, valga la redundancia, muy poderosos. Ello condujo a que autores como Acosta (2012) señalaran “el retorno del Estado” como un rasgo característico de este nuevo período.

### **2.2.2 Las reformas en la normativa laboral y la ampliación de la cobertura del sistema de seguridad social**

Hasta 2006 una de los principales debates alrededor de las relaciones laborales era el aumento de los trabajadores tercerizados o intermediados. Es decir, una práctica por la cual el propietario del establecimiento económico no era quien contrataba a quienes trabajaban en él, sino que se valía de un tercero o intermediario quien asumía el control del desempeño, establecía la modalidad de contratación, pactaba el salario que recibiría y los beneficios a los que tenía derecho. Fue una práctica relativamente extendida aunque no se tiene información precisa sobre el número de personas involucradas en estas prácticas<sup>15</sup>.

Este fue el intento de continuar profundizando la “flexibilización” del mercado de trabajo, que había comenzado luego de la crisis de la deuda en 1982 y aparentemente se inscribía en la necesidad de abaratar los costos salariales como una forma de no perder competitividad en el Ecuador dolarizado. Al efecto en las leyes conocidas como Trole I (Ley No. 4. Ley para la transformación económica del Ecuador, 2000) y Trole II (Ley No. 000. Ley Para la promoción de la inversión y participación ciudadana, 2000), elaboradas en el Consejo Nacional de Modernización, se dedicaron secciones específicas para definir el ámbito de la tercerización y las obligaciones que debían tener los intermediarios de fuerza de trabajo y las empresas que los contrataban, así como a permitir contratos por hora y pactados libremente por empleadores y empleados en cuanto a horarios de trabajo y remuneración. En 2004 mediante Decreto Ejecutivo se establecieron requisitos para las prestadoras de los servicios de tercerización y algunas obligaciones como la retención del impuesto a la renta de los trabajadores y la afiliación al IESS (Decreto Ejecutivo No. 2166. Normas que deben

---

<sup>15</sup> En la ENEMDU el número trabajadores tercerizados que aparecen es muy variable y apenas llegan a unas 70 mil personas (frente a una PEA de alrededor de 4 millones 500 mil). Otros trabajos señalan cifras de hasta 800 mil trabajadores (notas de prensa citadas en Bonilla y Salgado (2008)).

observarse en la prestación de servicios de intermediación laboral conocida como tercerización, 2004).

La Asamblea Constituyente que se instaló en 2008 con el propósito de redactar una nueva constitución, en tanto tenía plenos poderes, es decir, era el máximo órgano en todos los espacios de las funciones del Estado, aprobó tres mandatos dirigidos a regular las relaciones de trabajo.

El Mandato No. 2 (Asamblea Constituyente, Mandato No. 2, 2008) reguló varios ámbitos del empleo público y por su naturaleza tiene fuerza legal sobre la Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa. Los temas que normó este instrumento legal fueron las remuneraciones máximas, remuneraciones adicionales variables, compensación por residencia y dietas, entre otras, considerando que su ámbito de aplicación se extendió a las tres funciones del Estado (Ejecutiva, Legislativa y Judicial), a los organismos de control y regulación, los órganos que forman parte del régimen especial autónomo cuyo presupuesto se financie con el 50% o más con recursos públicos, las entidades financieras públicas, las entidades financieras en proceso de saneamiento o liquidación, el IESS, las autoridades portuarias y la Corporación Aduanera Ecuatoriana, y en general todas las entidades y empresas que tengan una participación estatal mayor o igual al 50%. Además de homogeneizar las remuneraciones del gobierno central, los gobiernos autónomos descentralizados y las empresas públicas financieras y no financieras, se pusieron toques máximos a las liquidaciones e indemnizaciones por casos de despido, renuncia o jubilación.

El Mandato No. 4 (Asamblea Constituyente, 2008) además de reafirmar que el Estado garantizaba la estabilidad de los trabajadores, la contratación colectiva y la organización sindical, cambió el tope máximo establecido en el Mandato No. 2: “Las indemnizaciones por despido intempestivo ... acordadas en contratos colectivos, actas transaccionales, actas de finiquito o cualquier otra forma de acuerdo o bajo cualquier denominación, que estipule el pago de indemnizaciones, bonificaciones o contribuciones por terminación de relaciones individuales de trabajo, bajo la figura de despido intempestivo, no podrán ser superiores a trescientos (300) salarios básicos unificados del trabajador privado. (Artículo 1)”.

Finalmente está el Mandato No. 8 (2008), amplió su ámbito de acción a todos los trabajadores, siendo las principales disposiciones las siguientes:

- “Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador.
- Se elimina y prohíbe la contratación laboral por horas.
- Se podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias por el Ministerio de Relaciones Laborales, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades complementarias de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.
- En los contratos a que se refiere el artículo anterior, la relación laboral operará entre los prestadores de actividades complementarias y el personal por esta contratado en los términos de la ley, sin perjuicio de la responsabilidad solidaria de la persona en cuyo provecho se preste el servicio.
- En el contrato de trabajo que se suscriba entre la empresa que se dedica a actividades complementarias y cada uno de sus trabajadores, en ningún caso se pactará una remuneración inferior a la básica mínima unificada o a los mínimos sectoriales, según la actividad o categoría ocupacional.
- Las empresas de actividades complementarias y las usuarias no pueden entre sí ser matrices, filiales, subsidiarias ni relacionadas, ni tener participación o relación societaria de ningún tipo, hecho que debe acreditarse mediante una declaración juramentada de los representantes legales de las empresas que suscriben el contrato y otorgada ante notario o juez competente que determine esta circunstancia.” (Samaniego, 2012, pág. 73)

Como el Mandato No. 4 estableció la estabilidad de los trabajadores, por lo que la eliminación de la tercerización implicó que quienes estaban bajo ese régimen no podían ser despedidos por el siguiente año, automáticamente pasaban a la nómina de las empresas que contrataron los servicios de los intermediarios del trabajo. El otro aspecto relevante de esta norma fue la eliminación del trabajo por horas. En conjunto estas dos medidas pudieron tener incidencia sobre el empleo, pero es difícil conocer los efectos pues el primer trimestre de 2009 fue el período en el que más se manifestaron sobre el Ecuador los efectos que transmitió el estallido de la crisis en los países industrializados del norte.

Con estas tres normas se cambió significativamente la estructura de ingresos de los empleados públicos, se garantizó la estabilidad laboral y, simultáneamente, se eliminaron la tercerización y el trabajo por horas. Fueron medidas de política pública que revirtieron la precarización de las relaciones laborales que había ocurrido desde el estallido de la crisis de la deuda en 1982. Por tanto, pudieron incidir tanto en la estabilidad del trabajo, de quienes no perdieron su empleo claro está, así como en los ingresos y el acceso a la protección social de los trabajadores.

La protección social es el otro aspecto relevante de los cambios recientes pues “A partir de 2010, el IESS diseñó un plan agresivo para lograr que los ocupados que trabajaban en rela-

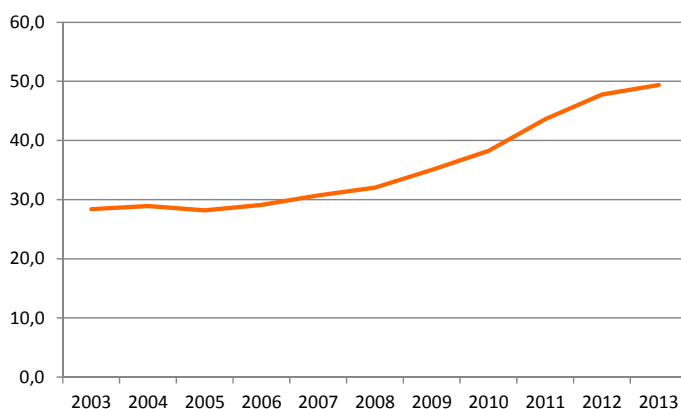
ción de dependencia fueran afiliados. Esto llevó a que, según las encuestas de empleo, se elevara sucesivamente el porcentaje de los ocupados con afiliación a la seguridad social. Esta es otra medida de carácter administrativa que pudo modificar la demanda de empleo y provocar una reacción de algunas empresas que estaban al límite de ser rentables.” (Samaniego, 2012, pág. 74) Habría que agregar que uno de los segmentos que pudo ser más sensible a esta política, sería el del empleo doméstico. La obligatoriedad de afiliación al IESS pudo tener además un impacto doble sobre el empleo porque la información de la seguridad social comenzó a ser cotejada con la del Servicio de Rentas Internas (SRI) y de la Superintendencia de Compañías. Simultáneamente, el SRI también intensificó los controles, especialmente entre los profesionales en ejercicio libre y las empresas pequeñas y medianas, por lo que el efecto conjunto de las actividades de esos dos organismos públicos pudo haber tenido incidencia en la ampliación de la afiliación. Sin embargo, frente a este “retorno del Estado” algunos segmentos empresariales pudieron optar por buscar las formas de informalizarse, es decir, tener menos trabajadores estables en los lugares de trabajo y subcontratar algunas partes de los procesos de producción, e ingresar al Régimen Impositivo Simplificado, creado en 2007 (Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, 2007). La obligatoriedad de la afiliación se fortaleció en 2011 cuando en una de las preguntas de la Consulta Popular se interrogó si se debía imponer la pena de prisión por incumplimiento de la afiliación y la respuesta fue positiva<sup>16</sup>. Este conjunto de medidas hizo que el porcentaje de afiliados al seguro general pase de 24% a 43% y los del seguro campesino de 4,5% a 6,6% con relación a la PEA (MCDS, 2015), entre 2003 y 2013, aunque el aumento comienza a acelerarse en 2009.

Sin embargo, se podría presumir que la política salarial, muy activa en varias fases del período en análisis fue decisiva en la movilidad social, porque además la inflación en casi todo el período fue más que moderada, lo que determinó que el salario real no caiga de año a año como había sido la tónica en las décadas precedentes.

---

<sup>16</sup> Esta fue la pregunta: “¿Está usted de acuerdo con que la Asamblea Nacional, sin dilaciones dentro del plazo establecido en la Ley Orgánica de la Función Legislativa, a partir de la publicación de los resultados del plebiscito, tipifique como infracción penal la no afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de los trabajadores en relación de dependencia?” (El Universo, 2011)

**Gráfico 6. Afiliados al IESS como porcentaje de la PEA**

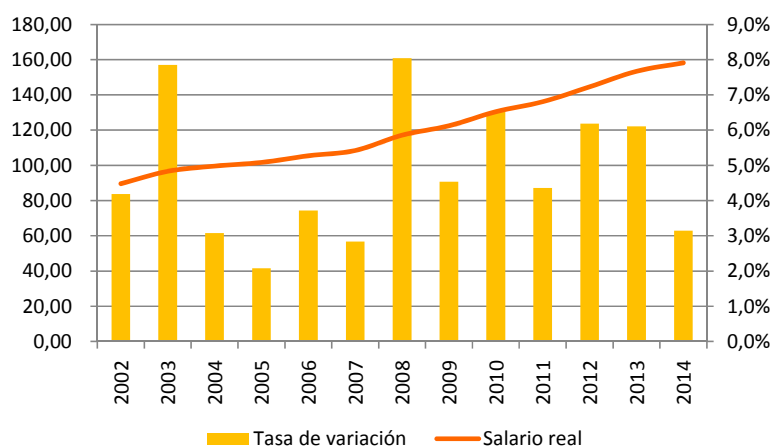


Fuente: MCDS (2015)

Elaboración: El autor

A más de los continuos incrementos en el salario mínimo vital, en 2010 se equipararon las remuneraciones mínimas a una sola categoría; antes de ese año había diferencias entre los trabajadores en general, los operarios de la artesanía (o microempresa) y el servicio doméstico. Los primeros siempre ganaron más que los otros dos grupos. Esa equiparación hizo que los salarios del servicio doméstico y los operarios de la artesanía crezcan a tasas mucho muy altas. Es así que mientras el salario general nominal aumentó en 41% entre 2007 y 2010, año de la homologación, el de las dos otras categorías se duplicaron. Ello implica que la política salarial benefició a los trabajadores menos calificados y que, por esa condición, menores ingresos percibían.

**Gráfico 7. Evolución del salario real (enero-diciembre de 2004=100)**



Fuente: BCE (2000-2013)

Elaboración: El autor

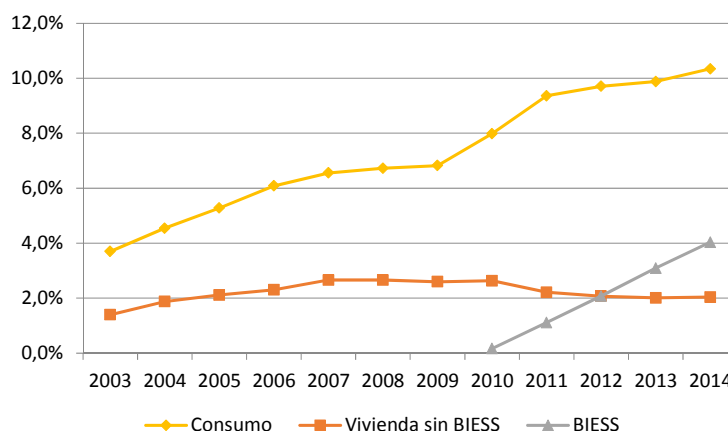
Además de ello se introdujeron normativamente los términos de salario digno y de canasta básica familiar con el objetivo de fijar el curso de la política salarial. En efecto, el Código Orgánico de la Producción (2010) dispuso en el título II que a partir de 2012 los trabajadores que estén ocupados en empresas obligadas a llevar contabilidad deberán recibir como remuneración el valor de la canasta básica familiar dividida para el número promedio de personas que, según la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares del INEC, reciben ingresos en un hogar. De esa forma, si la canasta tiene un valor de 160 y los hogares en promedio cuentan con 1,6 receptores de ingresos, entonces las empresas están obligadas a pagar como mínimo un valor de 100 dólares. Si el salario mínimo vital más los sobresueldos de ley, los fondos de reserva y otro tipo de beneficios no alcanza a cubrir el valor establecido por receptor de la canasta básica familiar, entonces deberá hacer uso de las utilidades para cumplir con la norma. Cuando las empresas no registran utilidades no cumplirán con la obligación y si el monto de beneficios no es suficiente para cumplir con la totalidad del salario digno, ellos serán repartidos de manera proporcional (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014). En cambio, esta medida beneficiaría exclusivamente a los trabajadores de la pequeña, mediana y gran empresa formal, los que se supondría, al menos en los establecimientos medianos y grandes, accederían a un valor igual o mayor al salario digno. El problema se puede presentar en las empresas pequeñas que deben incurrir en mayores costos salariales y eventualmente este podría ser otro estímulo para la informalización.

### **2.2.3 Crédito y tasas de interés**

El tercer aspecto sobre las políticas públicas que se quería tratar porque se supone tuvo influencia sobre la movilidad social es el relativo al sistema financiero. Como se había mencionado con anterioridad la Ley para la transformación económica del Ecuador (2000), introdujo la figura del desagio a fin de acoplar las tasas de interés a la dolarización. Sin embargo, la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito (2007), conocida también como Ley de Justicia Financiera estableció tasas de interés activas máximas para segmentos de crédito definidos previamente. En general, categorizó a las operaciones activas de los bancos en hipotecario, consumo, comercial, pero además estableció varias subdivisiones dentro de lo que podrían ser la micro y pequeña empresa. Lo relevante de esta norma es que abarató significativamente el costo del crédito, especialmente para consumo,

cuya tasa máxima se redujo en 16 puntos porcentuales<sup>17</sup> en los primeros dos años de aplicación de la nueva norma, y para el microcrédito en todos los estratos, sin que por ello se haya contraído la oferta como habían señalado en un primer momento los representantes de la banca privada. Así mismo se redujo la tasa de interés para operaciones hipotecarias en 6 puntos porcentuales, también en los dos primeros años, por lo que se supone que la demanda para este tipo de préstamos aumentó, aunque no es posible, por ausencia de información, conocer cómo se distribuyeron estos recursos por monto y número de operaciones a fin de evaluar qué estrato socioeconómico fue el que más se benefició de esta reducción en el costo del crédito<sup>18</sup>.

**Gráfico 8. Evolución del crédito de consumo y de vivienda como porcentaje del PIB**



Fuente: Superintendencia de Bancos (2013);  
Elaboración: El autor

El aumento del crédito también se entiende por la fundación del Banco del Instituto de Seguridad Social (BIESS) en 2009. Hasta la creación de esa entidad financiera el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social había tenido muchas dificultades en entregar créditos, tanto hipotecarios como quirografarios, o existieron períodos en los que lo hizo, pero por largas etapas ese beneficio establecido en las respectivas leyes no operó y ese fue el caso,

<sup>17</sup> Esa información corresponde al período 2007-2013, período para el que se tiene información sobre crédito por segmento (BCE, Boletín Anuario, 2014).

<sup>18</sup> La ejecución de la política de vivienda corresponde al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BNF) y al Ministerio de la Vivienda (Miduvi). Los dos se dedican a servir especialmente a los sectores de más bajos ingresos que no pueden acceder al sistema financiero. Sin embargo, los montos entregados y el número de los beneficiarios del crédito, subsidios u otros programas específicos de vivienda aparentemente no son lo suficientemente importantes como para provocar un cambio en la estratificación socioeconómica. Por tanto, se supondría que su efecto ha sido modesto para influir en términos generales. Es por eso que en esta investigación no nos detenemos a analizar las cifras de esas dos instituciones aunque sería un tema muy interesante conocer cómo se canalizaron los recursos y a qué estrato benefició.

en el período analizado, hasta la creación del BIESS. El ingreso del BIESS al financiamiento de la vivienda en 2010 significó un aumento de la oferta de crédito en condiciones de menor costo frente al resto del sistema. En 2012 esa entidad financiera aportó con la misma cantidad de recursos para crédito de vivienda y en 2014 duplicó el monto comparado con el resto de instituciones del sector.

El crédito de consumo muestra un aumento importante entre 2003 y 2006, período en que gana 2 puntos en relación al PIB. Luego se estabiliza y el segundo gran salto se observa entre 2009 y 2011 cuando aumenta en 2,5 puntos porcentuales como cociente del PIB. En el lapso del período analizado la oferta de préstamos para consumo se expandió en 6,2 puntos, una cifra muy importante.

Esta información da cuenta de la posibilidad que tuvieron los estratos socioeconómicos con posibilidades de acceso a crédito a endeudarse para financiar la compra de activos fijos, sean estos enseres del hogar, automóviles o viviendas. Sin embargo, esto parte de una circularidad puesto que ese mayor acceso no habría sido posible sin el incremento de los ingresos de los hogares. Es decir, mayores ingresos inciden sobre las opciones de financiamiento y ellas fortalecen la situación patrimonial de los hogares.

En resumen, la situación entre 2003 a 2013 fue de una economía con un alto crecimiento con baja inflación, en la que la inyección de recursos provenientes de la explotación de petróleo fue esencial para incrementar los recursos públicos pese a la desigual distribución que primó en la primera parte de la década del nuevo siglo, a lo que se debe sumar el constante aumento de los precios de los principales productos de exportación. Esos excedentes sirvieron en la primera parte del período analizado especialmente para pagar la deuda externa o invertir en ámbitos distintos al social. En cambio, en la segunda parte hay una política expresa de aumento del gasto destinado al sector social, lo que debió influir positivamente sobre el ingreso disponible de los hogares pues, pese a los problemas hasta hoy detectables, se universalizaron los servicios de educación y salud y se expandieron las transferencias directas (BDH). Pese a la precarización de las normas que rigen el mercado de trabajo hasta 2008, los ingresos fueron mejorando a la par con el auge económico que vivía el país, pero se supone que una vez que se instrumentan los cambios legales en el mercado laboral se pudo haber intensificado la mejora de los ingresos provenientes del trabajo. Finalmente, este proceso en el que se presupone cambios significativos en la estructura de los ingresos fue sostenido con mayor disponibilidad de crédito de consumo y de los destinados

a la ampliación, remodelación y compra de viviendas, con lo que el patrimonio de los hogares debió fortalecerse.

## **Capítulo 3: Metodología y análisis de la información**

En esta parte se presenta en una primera sección la metodología que se empleará para realizar el análisis de movilidad social, específicamente la fuente de información haciendo una breve descripción de sus principales características a fin de alertar sobre las posibilidades de uso en el período de análisis seleccionado. También se hace una exposición breve de los métodos estadísticos que se emplearán y se termina mencionando los estudios más recientes sobre la clase media y la movilidad social elaborados en el Ecuador, a fin de que sirva de preámbulo del análisis propio de este trabajo. En la segunda sección consta, en cambio el análisis propiamente dicho, enfocado a los aspectos que son la preocupación principal y que están consignados en el objetivo general y los específicos.

### **3.1. Metodología y métodos de análisis**

Esta investigación sobre la movilidad social en el Ecuador se basa totalmente en los resultados de la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), aplicada por el INEC. Se escogió la ronda de diciembre pues es la encuesta con mayor representatividad por el número de casos que tiene la muestra, porque es significativa estadísticamente por área y provincia. El número de casos permite, además, realizar sin problemas de deficiencia de casos con un número considerable de variables que son de interés para esta investigación. El período escogido va desde 2003 a 2013. Se tomó desde 2003 porque en 2002 la encuesta que se realizó fue solamente urbana.

Sin embargo, hay varias precisiones que hacer sobre las encuestas:

1. En 2007 se cambió la metodología para obtener subempleo y empleo adecuado, por lo que las comparaciones de la condición de actividad solamente se pueden realizar desde ese año.
2. A partir de 2010, en concordancia con los resultados del Censo de Población realizado ese año, se añadió dentro de la pregunta de auto identificación étnica la opción de considerarse montubio. No es posible, si se quisiera tener un panorama desde 2003, suponer que antes los montubios se consideraban mestizos.

3. Fue necesario normalizar la pregunta sobre nivel de instrucción porque en ella el entrevistado puede responder con la clasificación del régimen anterior (primaria, secundaria) o de la actual (educación básica y media).

Como se había señalado en el marco teórico, en esta investigación se optó por tener como referencia de entrada al análisis de movilidad socioeconómica a una clasificación basada en los ingresos de los hogares o de seguridad económica, lo que permitirá que en un segundo momento se añadan las características que adjudica la sociología a la clase media, con lo que se logrará indagar sobre las vulnerabilidades que pesan sobre ese estrato o clase. Además del estudio de Ravallion (2009), citado en el marco teórico, esta aproximación se basa en el análisis de Ferreira, et al. (2013) quienes parten del concepto de seguridad económica o, de otra manera, establece cuáles son los límites de ingresos que hacen que los hogares que están en los distintos estratos tengan una baja probabilidad de moverse a otro segmento socioeconómico, especialmente de descender de la situación actual. Al igual que Ravallion (2009), estos autores basan sus cálculos en las encuestas de empleo realizadas en 2009 en los países de América Latina<sup>19</sup> y, con el propósito de hacer comparable la información entre esas naciones, convirtieron los ingresos del hogar a dólares corregidos por la Paridad del Poder Adquisitivo (o PPP por sus siglas en inglés). La PPP<sup>20</sup> es ampliamente utilizada para hacer comparaciones internacionales pues transforma los valores denominados en una moneda local (del salario o del PIB, por ejemplo), a unos en una unidad monetaria ficticia que equipara el poder de compra de una misma cantidad de bienes. Es similar a corregir los salarios nominales por el índice de precios al consumidor para determinar si han conservado su capacidad de compra. De esta forma se establece una forma de estratificar considerando tanto la situación doméstica como la forma como se inserta el país en la economía mundial.

Los autores (Ferreira, Messina, Rigolini, López, Lugo, & Vakis, *Panorámica General: La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, 2013) establecieron los siguientes rangos de ingresos por persona por día, expresados en PPP, para definir los estratos socioeconómicos:

---

<sup>19</sup> Los países que fueron incluidos en el análisis son los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

<sup>20</sup> La PPP es utilizada por la UNDP para elaborar el Informe sobre Desarrollo Humano que se realiza desde 1993. El cálculo de la PPP es realizado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial conjuntamente con la oficina de Comparaciones Internacionales de las Naciones Unidas.

- a. Hasta US\$4 = umbral superior de pobreza moderada;
- b. Menos de US\$10 = umbral superior de vulnerables;
- c. Hasta US\$50 = umbral superior de la clase media; y,
- d. Más de US\$50 = umbral inferior de los ricos.

Existen varias ventajas de emplear esta clasificación. La primera de ellas es que permite que el análisis y las conclusiones puedan ser comparables con cualquier estudio que se realice en América Latina empleando los mismos rangos de ingresos por persona al día en los hogares. La segunda es que las categorías para definir a los estratos sociales están delimitados por un estudio supranacional y, por ello, no dependen de los valores fijados por las autoridades nacionales; ello de alguna manera confiere un grado de independencia analítica y permite conocer si la línea de pobreza que está empleando el Ecuador es consistente con ese ejercicio multinacional de Ferreira, Messina, Rigolini, López, Lugo y Vakis (2013).

El análisis de la movilidad social se hará utilizando estadísticas descriptivas pues la respuesta a las preguntas propuestas inicialmente son respondidas adecuadamente con el uso de estas técnicas. La estadística descriptiva permite inferir de una muestra de personas el comportamiento del conjunto de la población. La ENEMDU está diseñada para reproducir el tamaño y la estructura por edad de la población, así que esa es la base de la que se parte. El uso de estadísticas descriptivas hace posible determinar movimientos generales, establecer tendencias y encontrar diferencias entre los años analizados. Para afirmar que tales diferencias se produjeron es necesario que el cambio ocurrido supere al error propio de la encuesta, pues puede ocurrir que pese a que dos valores sean distintos en el tiempo, sus intervalos de confianza (de un promedio, por ejemplo) estén traslapados. En esas circunstancias no se puede afirmar o negar si la modificación se produjo; lo único que se puede afirmar con certeza a partir de la ley de probabilidades implícita en la estadística es que no variaron.

Sin embargo, para alcanzar una mejor caracterización de los estratos socioeconómicos al final del análisis empírico se utilizará un modelo logit multinomial. Este tipo de técnicas no lineales pertenecen a la familia de los denominados modelos de decisión, porque se trata de explicar una variable dependiente que implica la adopción de una opción, por ejemplo está empleado y su complemento no está empleado; o votó por el candidato A o, su complemento, no votó por A. Por lo general la variable dependiente en estos modelos, y

por ello son no lineales<sup>21</sup>, es binaria o asume como valores 1 ó 0, dependiendo del cumplimiento de una condición.

En el caso que nos ocupa, la variable dependiente no será binaria, y es por ello que el modelo se denomina multinomial; en su lugar, asume más de dos valores. En nuestro caso, se designará un número a cada individuo dependiendo del estrato al que pertenece, por tanto, irá de 1 a 4. Lo que se pretende con esta técnica es conocer las variables que explican a quiénes son pobres, quiénes son vulnerables, quiénes pertenecen al estrato medio y quiénes son ricos. De esta manera, empleando un conjunto de variables explicativas o independientes, se trata de saber de qué manera ellas influyen en cada uno de los estratos, a fin de establecer, si fuera del caso, cómo influye la posición política (izquierda, centro o derecha) en cada uno de los estratos para concluir, siguiendo con el ejemplo, si considerarse de izquierda tiene más peso en los vulnerables que en los pobres y en la clase media que en los primeros. El tamaño de los coeficientes obtenidos permite conocer qué atributos son más importantes en una clase que en otra, de manera que el conjunto de las características posibilita esbozar grupos que guardan características similares al interior y distintas al resto.

La conclusión a la que podrá llevar el uso de modelos logit multinomial es que es posible establecer los vínculos entre la propuesta metodológica de seguridad económica y la propuesta analítica que proviene de la sociología y está asentada en las características socio ocupacionales de los individuos. Al sobrepasar el terreno de la estadística descriptiva se supera parcialmente el preconcepto implícito que tiene ella, ya que necesariamente se debe delimitar previamente a la población en varios grupos para encontrar los valores típicos de esos grupos. Además permite superar el problema de hacer análisis hasta con tres dimensiones pues con dichos modelos es posible relacionar muchas más variables ya que los efectos marginales que se obtienen son probabilidades condicionadas al conjunto de la información que incorporada. No se ha encontrado literatura que aborde el tema de la estratificación social con modelos de este tipo, por tanto, las variables a incorporar provendrán de la literatura sociológica referida en el marco teórico y es posible agregar otras que se considere relevantes *ad hoc*.

---

<sup>21</sup> Con el propósito de evitar que la variable dependiente se encuentre fuera del rango establecido (de 0 o 1), se emplean modelos de probabilidad no lineales, mediante los cuales se garantiza que el resultado de la estimación esté dentro de ese rango (Medina, 2003).

De los análisis realizados en el Ecuador sobre la clase media resaltan el de Ibarra (2008), quien recoge la historia de la formación de la clase media en base a dos de los estudios pioneros. El elaborado por Paredes (1981) que se refiere a 1949 y el de Díaz (1978) para el período previo a 1960 y en el que se utiliza similares categorías a las desarrolladas en los trabajos de la CEPAL citados en el marco teórico. Luego el autor establece una comparación más contemporánea utilizando el Censo de Población de 1990 y 2001 y hace un análisis sobre la influencia de la clase media en la política.

Por otra parte, García (2013), basa su interpretación en las categorías ocupacionales, recogiendo el trabajo de Porter y Hoffman (2003). Sin embargo este análisis no llega a emplear esas categorías para realizar la interpretación por lo que se observa una falta de relación entre el marco teórico y la interpretación.

Uno de los últimos trabajos realizados sobre movilidad social en el Ecuador es el de Pesántez (2014) quien se aproxima al tema empleando paneles sintéticos y el panel propio de la ENEMDU, para mostrar mediante una matriz de transición los límites de ingresos de quienes pasaron de pobres a no pobres, de no pobre a pobre, de pobre a pobre y de no pobre a no pobre; es un análisis empírico que muestra la coherencia de los resultados comparando dos tipos de datos, pero no se refiere exclusivamente a clase media.<sup>22</sup>

Finalmente, en un análisis desde la antropología Vera (2012, pág. 96) emplea "...la definición desarrollada por Bourdieu (1991), para quien la clase social implica que los grupos sociales se estructuran atendiendo a las posiciones compartidas por sus miembros dentro de la estructura social. Posiciones que dependen tanto del volumen como de la composición de su capital económico, social y cultural...". Toma al ahorro como el vínculo entre el estrato y la economía porque en la época de liberalización económica fue el medio para asegurarse el futuro, dado que el incipiente estado de protección social que existía en el Ecuador se debilitó significativamente. La crisis económica y financiera de 1998-1999, uno de cuyos efectos fue el congelamiento de los depósitos, modificó sin miramientos la opción individual creada por la economía neoclásica.

Con estos antecedentes, la investigación que se desarrollará aquí pretende ser un nuevo aporte al tema pues liga al desempeño macroeconómico y las políticas públicas con la mo-

---

<sup>22</sup> En el ámbito de las investigaciones eminentemente numéricas también se debe citar a la Encuesta Nacional de Estratificación del Nivel Socioeconómico presentada por el INEC en 2011, en la que mediante técnicas de agrupación (componentes principales no lineales) establecieron una clasificación de cuatro estratos poblacionales.

vilidad social y luego establece la fortaleza o fragilidad de este proceso mediante la interpelación de la estratificación basada en la seguridad económica y la estratificación construida a partir de la posición que ocupan los individuos en el proceso de producción.

### **3.2. Análisis de los resultados**

En esta parte se investigan cuáles fueron los efectos en la movilidad socioeconómica de los cambios que tuvo la economía ecuatoriana en el período analizado, lo que fue expuesto en el segundo capítulo. Como se había señalado, los principales elementos que pueden caracterizar al período son: altas tasas de crecimiento económico, sustanciales modificaciones en la política pública que determinaron distintas formas de tratar al sector social, posible además por la cada vez mayor apropiación de los recursos petroleros que se observa en los últimos diez años, la reducción de la tasa de interés que junto con el aumento de los ingresos –resultado de una política salarial activa– permitió un mayor acceso a financiamiento de sectores más amplios, el abaratamiento relativo de los productos industrializados a nivel mundial admitió que la inflación permaneciera en niveles moderados pese a que especialmente desde 2007 existió una política arancelaria activa que encareció algunos bienes industriales importados a fin de favorecer a la industria local.

Como se había mencionado en las hipótesis, este conjunto de elementos hacen prever que se produjo un tipo de movilidad social ascendente, es decir, que se contrajo la población agrupada por debajo de la línea de la pobreza y se desplazó hacia sectores más acomodados. La magnitud de ese desplazamiento, la forma como afectó a distintos grupos etarios, a la población vista desde su auto identificación étnica, a los distintos grupos de edad y si fue distinta desde una perspectiva de género, son los grandes temas que se toparán en una primera parte.

Luego, en la segunda parte, se explorará cómo se relaciona la movilidad social con el mercado de trabajo, para precisar en qué medida este fue y es un estímulo o constituye un freno al proceso de movimiento entre grupos socioeconómicos.

En la tercera parte se evaluará en qué medida el proceso que se ha observado es sostenible. Para ello se hará una primera aproximación estableciendo si la movilidad social y el fortalecimiento de la clase media han estado acompañados del aumento de la escolaridad pues se asume que mayores niveles de instrucción tienen una incidencia positiva sobre los in-

gresos y sobre el tipo de ocupaciones a las que acceden las personas. De esta forma se observará que tan sólida es la posición de la clase media desde la perspectiva de la seguridad económica. Esta evaluación de sostenibilidad culmina con la caracterización de los estratos socioeconómicos clasificados a partir de la perspectiva de la seguridad económica, introduciendo la perspectiva de la estructura ocupacional con el propósito de evaluar si existe correspondencia entre ingresos y control del proceso productivo; si está presente la correspondencia se podrá concluir que el proceso de movilidad social y de fortalecimiento de la clase media es sólido, porque indicará que los cambios en los ingresos estuvieron acompañados de modificaciones en la estructura ocupacional y viceversa.

### **3.2.1 Distribución de la población**

Como para esta investigación se escogió dividir a la población en estratos socioeconómicos en base al concepto de seguridad económica, para de esa forma hacer un primer acercamiento de lo que ha sido el proceso de movilidad social, en esta parte se hace la primera presentación de cómo se transformó la estructura de la población o cómo unos grupos ganaron presencia frente a otros en la década comprendida entre 2003 y 2013, con el propósito de evaluar la expansión de los sectores medios.

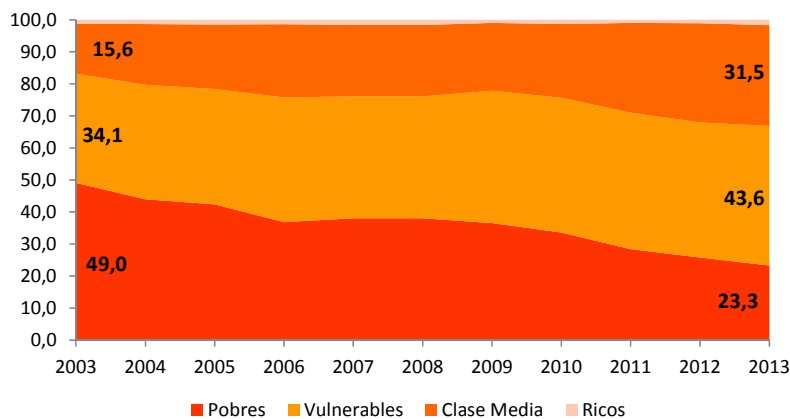
Según la información de la ENEMDU entre 2003 y 2013 el estrato denominado medio, es decir, el conformado por aquellos hogares que tienen ingresos entre 10 y 50 dólares diarios por persona, pasó de concentrar del 15,6% al 31,5% de la población, alrededor de 5 millones en 2013 con un aumento aproximado de 3 millones de personas<sup>23</sup>. Sin embargo, el proceso de “ascenso” social se produce escalonadamente pues si bien se reduce significativamente la proporción de pobres, en casi 26 puntos porcentuales, los denominados vulnerables también aumentan su participación en alrededor de 9 puntos porcentuales. Esto quiere decir que existe una barrera de población, aquella que tiene ingresos diarios por persona superiores a 4 dólares pero inferiores a 10 dólares, que dependiendo de la situación del ciclo económico y del tipo de política social que se aplique podrán llegar al estrato medio o retroceder nuevamente bajo la línea de la pobreza.

---

<sup>23</sup> En esta ocasión nos referimos al número absoluto de personas a fin de mostrar la magnitud del cambio y porque la ENEMDU es representativa para el total de la población nacional. En cambio, en temas como la población económicamente activa o la población de determinada etnia puede existir un error en el nivel porque la muestra no está diseñada para ello.

En el Gráfico 9 se observan dos etapas en la reducción del porcentaje de pobres. La primera ocurre en el período 2003-2006, en que cae en cerca de 12 puntos porcentuales. Luego se estabiliza alrededor del 38% entre 2006 y 2008, año a partir del que se reduce en cerca de 15 puntos hasta 2013. En esas dos etapas la clase media aumentó su participación en la población total en 7 y 9 puntos porcentuales. Eso podría indicar que el tipo de crecimiento y el tipo de políticas que se aplican sí importan para determinar la rapidez de los cambios.

**Gráfico 9. Distribución de la población por estrato socioeconómico**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Este proceso de mutación desde pobres a vulnerables y a clase media fue un fenómeno marcadamente urbano (ver Gráfico 20 en el Anexo 1). En efecto, tres cuartas partes de la población que dejó de ser pobre en las ciudades pasó a formar parte del estrato medio; al contrario, 6 de cada 10 pobres en el área rural pasó a ser vulnerable<sup>24</sup>. Esto implica que el estilo de crecimiento del país, así como el tipo de políticas aplicadas en los distintos ámbitos ya analizados tuvieron como principal escenario de realización a las ciudades. Pero además puede mostrar que la forma como está organizada la estructura productiva media o sintetiza esos procesos. Va a ser diferente el efecto de una política salarial activa en las ciudades que en campo. A pesar que en las ciudades existe un amplio sector informal, en el área rural, especialmente en la Sierra centro y sur, así como en amplios sectores de la Costa, domina la producción de pequeña escala en la que ni siquiera existen relaciones salariales porque son unidades de producción familiares. El sesgo urbano también se podría entender, por ejemplo, por el control de precios de los productos agrícolas que se hizo en

<sup>24</sup> Según la información procesada de la ENEMDU, en 2013 el porcentaje de la población que conformaba el estrato medio en el área urbana era 39%, en tanto que en el área rural apenas llegaba al 16%.

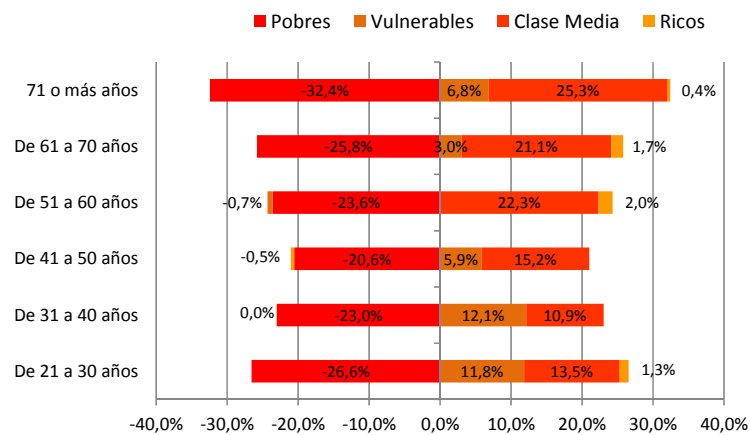
2007-08 y simultáneamente se realizaban modificaciones en los aranceles para favorecer a la producción industrial. Haciendo una apreciación más general, se podría sostener que la heterogeneidad de la estructura productiva en cada área y las diferencias de productividad entre ellas constituye un espacio de investigación que puede dar muchas luces sobre la movilidad social.

La edad de los individuos se relaciona con la forma como se insertan en el mercado de trabajo y los beneficios que obtienen de él, pues la experiencia es uno de los determinantes del ingreso. El aporte de la experiencia al ingreso, sin embargo, no es siempre creciente pues alcanza un máximo y a partir de él decrece. De alguna manera esa relación se observa en este análisis sobre movilidad social. Los mayores beneficiarios del conjunto de políticas y del entorno económico favorable es el grupo etario comprendido entre los 51 y 60 años, pues en él se reduce tanto la pobreza como la vulnerabilidad, dando como resultado la expansión del estrato medio y de los ricos. En los grupos que están debajo y encima de ese conjunto poblacional también se reduce la pobreza en todos los casos, pero a la vez hay un aumento del grupo de vulnerables, que es mayor mientras más joven o vieja es la población.

Por tanto se puede concluir que en este nuevo proceso de fortalecimiento de la clase media se conservaron los que son rasgos típicos del mercado de trabajo. El positivo desempeño de la economía, así como la introducción de nuevas regulaciones en materia laboral, no fueron suficientes para superar las condiciones que priman en el mercado de trabajo, especialmente en cuanto a la situación normalmente más precaria que tienen los jóvenes.

Sí se puede destacar, en cambio, que no se observa una sustancial diferencia cuando se evalúan los cambios socioeconómicos por sexo (ver Gráfico 21 en el Anexo 1). En efecto, la pobreza se reduce por igual entre mujeres y hombres en alrededor de 25 puntos porcentuales. La vulnerabilidad, al igual que en el conjunto de la población aumenta en casi 9 puntos entre las mujeres y en 10 puntos entre los hombres. En cambio, se fortalece el estrato medio en 15 y 16 puntos porcentuales, respectivamente. Por tanto, se puede afirmar que el proceso de movilidad social no estuvo sesgado como se pudo esperar considerando que no han existido políticas específicas que reconozcan y tiendan a corregir las diferencias salariales por sexo y otras formas de discriminación en el trabajo.

**Gráfico 10. Cambio, en puntos porcentuales, de la participación de los estratos socioeconómicos por grupos de edad**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

En cambio, cuando se inspecciona el resultado de los cambios según pertenencia étnica se puede afirmar que se reproduce el patrón histórico de exclusión. La información disponible desde 2010, pues ese año se introduce a los montubios como categoría de auto identificación, muestra que en esos tres años si bien se reduce en 22 puntos porcentuales la incidencia de la pobreza en la población indígena, solo 6 puntos pasan a formar parte del estrato medio. Además se debe señalar que a pesar de esa amplia reducción de la pobreza en ese grupo, en 2013 el 44% de la población permanecía en esa condición y el 41% seguía ubicado como vulnerable. Es decir, continuaba siendo un grupo socialmente excluido.

Para los afro-ecuatorianos la situación fue relativamente mejor pues aunque la caída en pobreza se traslada en mayor proporción a vulnerabilidad, el estrato medio se acrecienta en 3 puntos porcentuales. Es por ello que el 46% de la población afro es vulnerable, pero se diferencia de los indígenas en que cerca del 22% es población que pertenece al sector medio.

La población montubia también vio reducir en 10 puntos porcentuales el porcentaje de pobres; de esa cifra aproximadamente la mitad pasó a vulnerable y la otra mitad al estrato medio. Eventualmente este comportamiento, comparado con el de los indígenas que pueblan mayoritariamente la Sierra y preferentemente el área rural, pudo obedecer al incremento en los precios de los bienes primarios de exportación, que fue particularmente importante para la producción de la Costa. Pese a ello, el 48% de los montubios permanece en

situación de vulnerabilidad, siendo esa la principal diferencia con la población indígena, pues en esta hay más pobres que vulnerables.

Las poblaciones mestiza y blanca fueron las que captaron la mayor parte del ambiente positivo del período. Los primeros ganaron 9 puntos porcentuales en incorporación al estrato medio, similar número de puntos porcentuales en los que se redujeron pobres y vulnerables. Los mestizos constituyen el 82% de la población y es por ello que marcan la tendencia de los cambios en el país. Para los blancos la situación fue aún mejor pues la pobreza cayó en 9 puntos porcentuales y la vulnerabilidad en casi 6; de la reducción en esos dos grupos 12 se fue a engrosar el sector medio y 2 puntos porcentuales pasó a formar parte del grupo de los ricos. La reducción de la pobreza y vulnerabilidad entre los mestizos y mestizas, hizo que la incidencia de la pobreza caiga a 20%, los vulnerables representen el 43% y la clase media aglutine al 35% de la población. Entre quienes se auto identifican como blancos, cerca del 48% pertenece el estrato medio, entre pobres y vulnerables suman el 43% y el resto se clasifica dentro de los ricos.

**Tabla 2. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos según auto identificación étnica, 2010-2013**

	Pobres	Vulnerables	Clase Media	Ricos	Suma
<b>Indígena</b>	-21,5	14,9	6,3	0,3	0,0
<b>Afro ecuatoriano(a), negro(a) y mulato(a)</b>	-8,7	4,8	3,3	0,6	0,0
<b>Montubio(a)</b>	-9,9	4,9	5,4	-0,3	0,0
<b>Mestizo(a)</b>	-9,2	-0,2	9,1	0,4	0,0
<b>Blanco(a)</b>	-9,2	-5,6	12,5	2,3	0,0
<b>Otro</b>	2,6	9,4	-9,1	-2,9	0,0

Fuente: INEC (2003-2013)

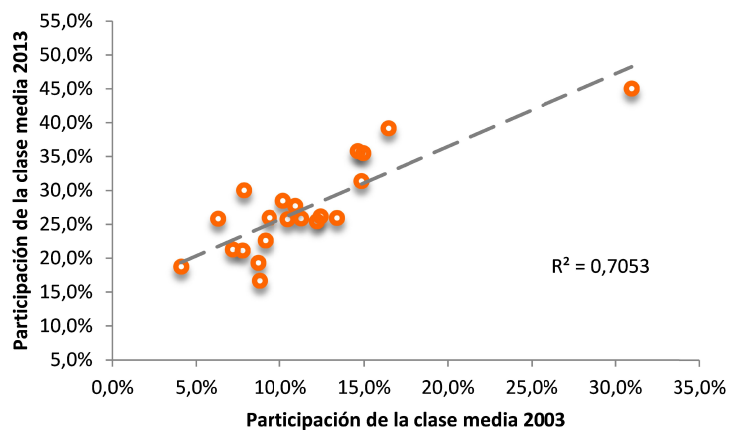
Elaboración: El autor

Nota: Solo se dispone de información con esa desagregación de 2010 a 2013

En definitiva, en términos de auto pertenencia étnica los grupos que registraron mayor movilidad hacia la clase media son los blanco-mestizos. Eso implica que el proceso de cambio entre grupos socioeconómicos se puede caracterizar como urbana, blanco-mestizo y de mediana edad. De ahí que aparecería como un movimiento que no trasgrede la estructura previa y, al contrario, se conduce a través de canales anteriores y establecidos, lo que implica que no estuvo acompañado de alguna forma de ruptura o reconstitución de las relaciones sociales de producción, las que se expresan mayoritariamente en el mercado de trabajo.

Una consideración final que cabe es la forma como se distribuyó territorialmente la movilidad social y, específicamente, cómo se expandió la clase media por provincia en el período analizado. En primer lugar cabe destacar que Pichincha, Azuay, El Oro y Tungurahua tienen los sectores medios más grandes (ver Gráfico 22 en el Anexo 1). Sin embargo, las provincias en las que más población se trasladó a al sector medio son Azuay, Orellana, El Oro, Tungurahua y Morona Santiago, con valores cercanos o superiores a 20 puntos porcentuales. Es decir, existe un fortalecimiento de este estrato en provincias que abrigan a ciudades secundarias, se exceptúa a Azuay de esta afirmación, que se supondría tienen mucha dinámica por la explotación petrolera, el cultivo de banano y otros productos de exportación, por ser el centro del comercio nacional de productos agrícolas o por la extracción de oro. Al otro lado de la cola, es decir las provincias con débiles grupos medios y una reducida variación, están Esmeraldas, Bolívar, Los Ríos y Chimborazo.

**Gráfico 11. Importancia de la clase media por provincia en 2003 y 2013**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Pero la expansión de la clase media, que ha sido desigual, con valores que van desde 8 hasta 23 puntos porcentuales, no ha significado un cambio significativo de posición de las provincias entre los dos años analizados. En el Gráfico 11 se presenta la correlación simple de la participación de la clase media en cada una de las provincias en 2003 y 2007. La alta correlación entre los dos años indica que el aumento de los sectores medios se dio en proporción relativa al tamaño que tenía en el año inicial, es decir, no se observan cambios significativos en la posición en los dos años. Esto muestra que las condiciones favorables que tuvo el país en el período y que se manifestaron en altas tasas de crecimiento, cambios en

el mercado de trabajo, etc., aunque provocaron un aumento generalizado de la clase media se distribuyeron sin que se produzcan saltos cualitativos en la conformación de las regiones. Solamente en Pichincha, Sucumbíos y Orellana se reduce la participación de los pobres y de los vulnerables.

### **3.2.2 Repartición de los ingresos**

Por efecto del traslado de la población de un estrato hacia otro, en este proceso de movilidad social que tiene varios escollos como se ha mostrado hasta ahora, se observa que la clase media pasó a concentrar el 53% de los ingresos totales en 2013, aumentando significativamente puesto que diez años antes se apropiaba del 31%. Eso implica que en términos económicos se convirtió en una fuerza muy importante para dinamizar el consumo doméstico y las importaciones. Se podría decir, además, que simbólicamente se convirtió en la prueba de progreso, en tanto el capitalismo basa su consenso social en que el aumento y la mejora en el acceso al consumo, conducen al bienestar<sup>25</sup>.

Pero esos flujos que acumula el estrato medio no provienen de los ricos, sino de los pobres y vulnerables, siendo este el efecto del proceso de movilidad social. En efecto, se produce un movimiento tipo cascada en el que los que salen de la pobreza dejan al conjunto de los pobres con menos ingresos totales, así mismo, quienes abandonan el estado de vulnerabilidad pasan con sus remuneraciones al estrato medio, dejando a su grupo original en conjunto con menos recursos de los que tenían. Pero para que ello ocurra el crecimiento de los ingresos por persona de los pobres y vulnerables debe ser mayor que el de la clase media, caso contrario no habría movilidad. Entonces el resultado global es que la clase media concentra más ingresos, pero para que ello ocurra el ingreso por persona de los pobres y vulnerables debe aumentar de manera que se produzca el “ascenso” social.

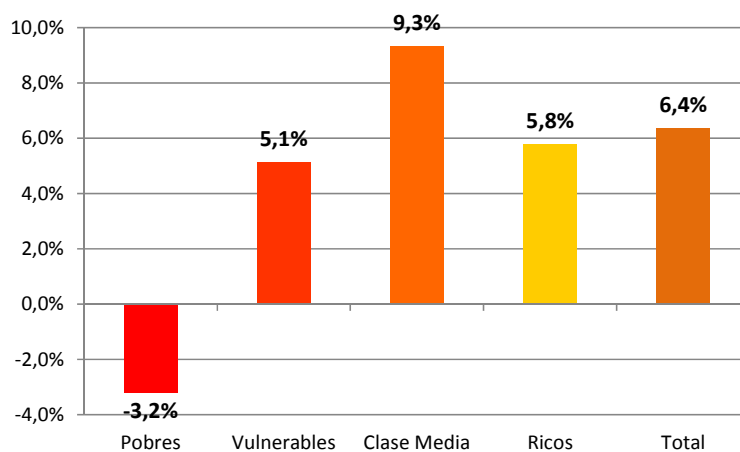
El ingreso promedio por persona de los pobres aumentó a una tasa de 2,2% promedio anual, en dólares PPP, entre 2003 y 2013, el de los vulnerables lo hizo en 0,6%, en tanto que el de la clase media se redujo en 0,1% (ver Gráfico 23 en el Anexo 1). Esto indica que

---

<sup>25</sup> La economía del bienestar tiene como objeto de estudio la relación entre ingreso-consumo y bienestar. Parte de constatar que desde cierto umbral de ingreso en las economías, no hay mayor percepción de bienestar. Dos excelentes análisis elaborados desde América Latina sobre este tema se encuentran en Max-Neef (1993) y Schuldt (2012). Este último autor cita a Eduardo Galeano (2005): “El derecho al derroche, privilegio de pocos, dice ser la libertad de todos. Esta civilización no deja dormir a las flores, ni a las gallinas, ni a la gente. En los invernaderos, las flores están sometidas a la luz continua, para que crezcan más rápido. En las fábricas de huevos, las gallinas también tienen prohibida la noche. Y la gente está condenada al insomnio, por la ansiedad de comprar y la angustia de pagar”.

la llegada de los antiguos pobres y vulnerables a la clase media hizo que en promedio por persona el ingreso sea menor. En cambio, el ingreso total de los pobres cayó en 3,2% promedio anual en el mismo período, en dólares PPP; el de los vulnerables aumentó en 5,1% y el del sector medio en 9,3% promedio anual, una expansión muy elevada.

**Gráfico 12. Variación promedio anual de los ingresos totales de cada estrato, basado en dólares PPP**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

La emergencia de ese 31% de la población que se apropia de más de la mitad del ingreso tiene amplias consecuencias, las que no solo se restringen a lo económico aunque residen de manera importante en ese aspecto. Se podría suponer que a medida que se consolidaba el proceso de movilidad se producían modificaciones en la canasta de consumo, lo que pudo haber alentado una mayor producción nacional tanto de bienes, pero especialmente de servicios. En tanto la mayor parte de servicios no son comercializables internacionalmente, seguramente se produjo un aumento casi explosivo en la demanda que cambió la configuración que tenía el sector. Pero también ese sector en ascenso demandó más bienes y servicios importados, lo que influyó negativamente sobre el balance externo de bienes y servicios, tornando más frágil la posición externa. Tal como ha pasado en otros países de América del Sur la mejora relativa en los términos de intercambio que supuso el aumento de los precios de las exportaciones de bienes primarios y el abaratamiento de los industrializados importados, condujo a superávits en la balanza comercial pero a costa de un creciente déficit comercial físico<sup>26</sup>. Es decir, la expansión de la demanda de bienes importados

<sup>26</sup> Para la economía ecológica el resultado externo del comercio de bienes se mide a la inversa que el resultado monetario. El valor de las exportaciones tiene signo negativo pues se están enviando al exterior recursos extraídos o producidos en el

pudo ser sostenida principalmente por el crecimiento de las toneladas exportadas de biomasa y productos mineros. En 2013 aparecen los primeros síntomas de agotamiento de ese modelo pues el déficit comercial físico ya no tuvo como contraparte un superávit comercial monetario (Samaniego, Vallejo, & Martínez-Alier, 2014). Eso implica que para mantener el ritmo de las importaciones se requiere vender al exterior cada vez más bienes agrícolas y mineros a fin de compensar la fase de estabilización y hasta reducción en los precios, una ruptura con respecto a la tendencia que se observó desde 2005 hasta mediados de 2011 (ver Gráfico 2).

Los otros cambios que pudo acarrear el ascenso de este estrato se refieren a las relaciones sociales, usos y costumbres. No existen suficientes datos empíricos ni análisis para comprender cuáles son las dimensiones de este cambio por lo que cabe formular preguntas para futuras investigaciones. Será necesario analizar la influencia que la emergencia de los estratos medios tiene en la política y cómo ellos se relacionan con la política; si es un estrato dispuesto a participar en la política formal y partidista o de manera informal; si sus demandas se dirigen a obtener cada vez el acceso a más bienes o a privilegiar la vigencia en el tiempo de los derechos consagrados en la Constitución; si son proclives a tener actitudes cooperativas o individualistas; si tienen vocación por acceder al mundo del conocimiento, animados además porque su ascenso social coincide con el uso cada vez más generalizado de las tecnologías de la información y comunicación, las que son excelentes medios para el efecto; en fin, si tienen alguna noción como conjunto de una propuesta de desarrollo nacional.

### 3.2.3 El mercado de trabajo<sup>27</sup>

El mercado de trabajo es el *locus* y escenario en el que se forjan y realizan los cambios que determinan la movilidad social. El mercado de trabajo es, a su vez, el resultado de relaciones de producción arcaicas o modernas y, en el caso ecuatoriano, expresa la heterogeneidad de una estructura productiva compuesta por un segmento capitalista moderno que tiene altos niveles de concentración del mercado de bienes y servicios<sup>28</sup>, un segmento capitalista

---

país, mientras que las importaciones tienen signo positivo pues los flujos materiales que ingresan aumentan la cantidad de recursos en un país. Para un análisis minucioso al respecto se puede consultar Vallejo (2010)

<sup>27</sup> Este capítulo se refiere al período 2007-2013 porque en el primer año el INEC cambió la metodología mediante la cual calcula el desempleo.

<sup>28</sup> Según notas aparecidas en la prensa que tratan sobre los resultados que se obtienen del Censo Económico realizado en 2010, "...el 95,8 % de las ventas a nivel nacional se concentra en... [un grupo]... integrado por 51.113 empresas o comercios dedicado a esta actividad, apenas 1% (5.111 establecimientos) concentra el 90% de las ventas." (CAREI, 2011).

no moderno que encierra relaciones de producción salariales y no salariales, y un segmento que si bien se relaciona a través del mercado capitalista mantiene relaciones de producción no capitalistas.

Por esa razón interesa conocer la forma como se forjó el crecimiento de la clase media en el marco de esa heterogeneidad estructural.

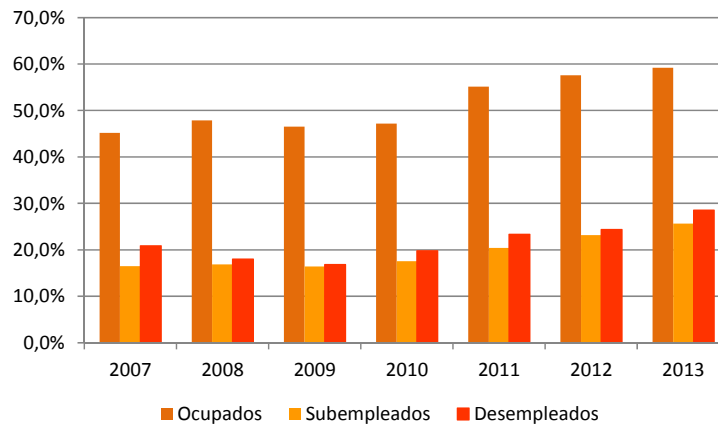
El primer dato de interés es que la tasa de inactividad en la clase media se redujo en 2,6 puntos porcentuales, pasando al 36,3% en 2013. Es decir, la población en edad de trabajar aumentó su oferta en el mercado de trabajo. Ese dato se diferencia del aumento de la inactividad en 2,4 y 3,2 puntos porcentuales que exhiben los pobres y vulnerables. Se podría suponer que en esos dos grupos permaneció una parte de la población que tiene imposibilidades para trabajar o que por su nivel de instrucción y destrezas no tiene opciones para acceder a un trabajo (la tasa de inactividad ascendió a 56% y 49% para estos sectores en 2013); ese es un aumento en términos relativos pues hubo una reducción del universo de personas que pertenecen a esos estratos.

A más de ese aumento en la actividad se observa una notable mejora en las condiciones de trabajo al comparar la evolución de la ocupación adecuada, el subempleo y la desocupación. El estrato medio se constituye como tal en el período gracias a que aumenta 4,3 puntos porcentuales en la ocupación adecuada, en comparación con toda la PEA de su grupo, para alcanzar al 63,2% de la población. La participación de quienes pertenecen a este estrato socioeconómico en el subempleo cae en 3,2 puntos porcentuales y en el desempleo en 1 punto. Lo contrario sucede con los pobres y los vulnerables pues ellos reducen la participación relativa a su PEA en los empleos adecuados, en tanto que aumentan en la subocupación en 2,3 y 1,2 puntos porcentuales. Eventualmente estas variaciones no son significativas estadísticamente, por lo que en el extremo estos dos segmentos no variaron su situación laboral.

Por la reducción sustancial de la pobreza, esta fracción de la población –la de los más pobres– pierde participación en todas las condiciones de actividad (empleo adecuado, subempleo y desempleo), los vulnerables reducen su participación en la ocupación adecuada y ganan entre los subempleados, en tanto que el estrato medio gana en todas las condiciones, pero más en la ocupación adecuada.

En el Gráfico 13 se observa que en 2013 cerca del 60% de los ocupados adecuados pertenecen al estrato medio, el 25% de los subempleados pertenecen a ese estrato socioeconómico. Es decir, la PEA adecuadamente empleada está copada por personas que pertenecen a hogares ubicados en la media de la estratificación social.

**Gráfico 13. Participación del estrato medio en cada una de las condiciones de actividad**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

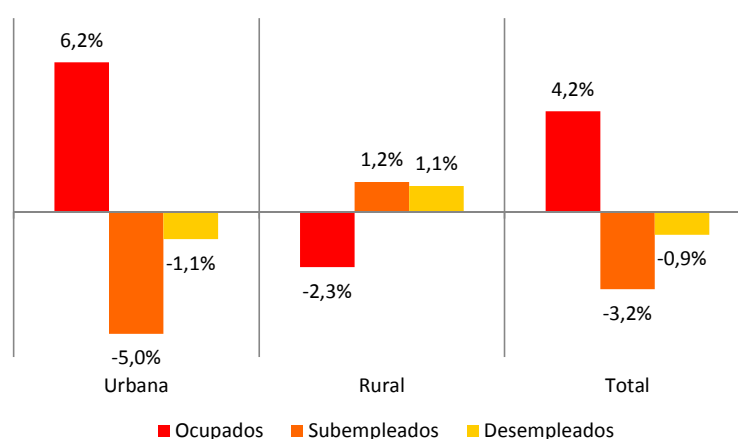
Ahora bien, estas condiciones generales y comparadas con los otros estratos aún no permiten conocer de manera más específica qué ocurrió al interior del sector medio en el mercado laboral. En esta parte se analizan algunos aspectos que fueron emergiendo de la exploración de la información y otros que constituían preguntas previas como, por ejemplo, ¿dónde se originaron los ingresos que perciben los miembros del estrato medio?

Para comenzar este escrutinio de los datos, vale regresar a lo urbano y rural, pues como se mostró antes fueron muy distintos los procesos en las ciudades que en el campo, el crecimiento de los estratos medios fue esencialmente urbano y tanto los niveles de pobreza como la persistencia de la vulnerabilidad están más presentes en el medio rural. Algo parecido ocurrió con el sector medio, es decir, la condición de actividad mejoró mucho más en las ciudades que en el área rural, es más, la PEA del estrato en las urbes ve caer la participación en el subempleo y desempleo y, por ello, la ocupación adecuada aumenta en 6 puntos porcentuales, para llegar al 66% de la población.

En el área rural ocurre lo contrario, aunque parezca contradictorio. Cae el empleo adecuado en más de 2 puntos porcentuales y aumenta la participación de la clase media en el

subempleo y la desocupación. Es decir, se observa una movilidad extremadamente frágil en el área rural, lo que puede indicar que muchos factores, de los que los más relevantes podrían ser la inexistencia de relaciones salariales, vuelve inocua la política del salario mínimo, la presencia generalizada de pequeña producción campesina o realizada por cuenta propia, hace que los ingresos se formen por las desiguales relaciones que se dan en los mercados con los intermediarios y los bajos niveles de productividad a causa de la escasez de recursos.

**Gráfico 14. Cambio entre 2007 y 2013 en la condición de actividad del estrato medio por área**



Fuente: INEC (2003-2013)  
Elaboración: El autor

De ahí se puede sostener que las políticas públicas tuvieron un sesgo marcadamente urbano pues se basaron en la presunción de que toda la economía está dominada por relaciones salariales. Pero además, parecería que el boom de los precios de los bienes agrícolas tuvo un efecto marginal sobre los trabajadores rurales, tanto que no es perceptible desde la perspectiva de la condición de actividad. Una hipótesis al respecto sería que los beneficiarios de las excelentes condiciones de los precios en los mercados internacionales fueron concentrados por unidades productivas que tienen limitadas relaciones de producción y empleo (encadenamientos) en el propio medio rural<sup>29</sup>, o son una especie de enclaves que interactúan más con las ciudades. Vale la pena aclarar que los productos agrícolas cuyos precios subieron más en el mercado doméstico en el período son los del arroz y el maíz<sup>30</sup>; se-

<sup>29</sup> Vale la pena recalcar que la división que hace el INEC entre urbano y rural se basa en el tamaño de la población de cada jurisdicción territorial y no en el tipo de economía que domina en ellas. Ese hecho puede distorsionar los resultados.

<sup>30</sup> Agradezco a uno de los lectores de esta investigación por incorporar este comentario sobre los precios de los productos agrícolas en el mercado doméstico. Ese es un tema que podría aportar elementos adicionales para observar la trayectoria de la movilidad social en el área rural.

ría objeto de una investigación particular conocer cómo influyeron en la distribución de los ingresos dado que el arroz es producido por pequeños y medianos campesinos que se enfrentan a un mercado oligopsónico o que tienen pocos intermediarios que controlan el precio de compra y de venta, en tanto que el cultivo del maíz es realizado también por pequeños y medianos agricultores, pero también por empresas agroindustriales que tienen la posibilidad de incidir sobre el mercado por los grandes volúmenes de producción, porque son los mayores compradores y también porque tienen el poder de influir sobre la concesión de permisos de importación del grano a fin de regular los precios.

Hasta ahora solamente nos hemos referido a las participaciones del estrato medio en las tres condiciones de actividad que reporta la ENEMDU. Cuando se observa las tasas<sup>31</sup> de empleo adecuado, de subempleo y desempleo que tiene el sector medio se concluye que el empleo adecuado mejoró del 59% al 63%, la subocupación cayó del 37% al 34% y el desempleo se mantuvo relativamente constante alrededor del 3% (ver Gráfico 24 en el Anexo 1). Esto muestra que en términos agregados existió una mejora en las condiciones de trabajo, lo que tendrá consecuencias sobre los ingresos y sobre la incorporación al sistema de protección social (afiliación al IESS).

Ha sido común en estos últimos años escuchar que gracias al papel como empleador del sector público se ha mantenido reducida la tasa de desempleo y ha mejorado sustancialmente el ingreso de los hogares, dando como resultado, entre otros aspectos el proceso de movilidad social aquí analizado. Con el propósito de conocer este tema se investigó de qué manera participa el estrato medio en las categorías de ocupación<sup>32</sup>. En cuatro de las 10 categorías se concentra aproximadamente el 90% de los ocupados del sector: empleado del gobierno, empleado privado, patrono y cuenta propia. La categoría en la que ganaron más participación quienes pertenecen a la capa media es en el empleo privado con 4 puntos porcentuales entre 2007 y 2013. En segundo lugar de mayor variación están los trabajadores por cuenta propia que ganan 1,4 puntos porcentuales. Por su parte, el empleo en el sector público aumentó en 1 punto porcentual. En cambio, hay una reducción pronunciada de los patronos (la participación se reduce en 4 puntos porcentuales), lo que pudo haber ocurrido porque una pequeña proporción de los que se incorporaron a al estrato medio eran

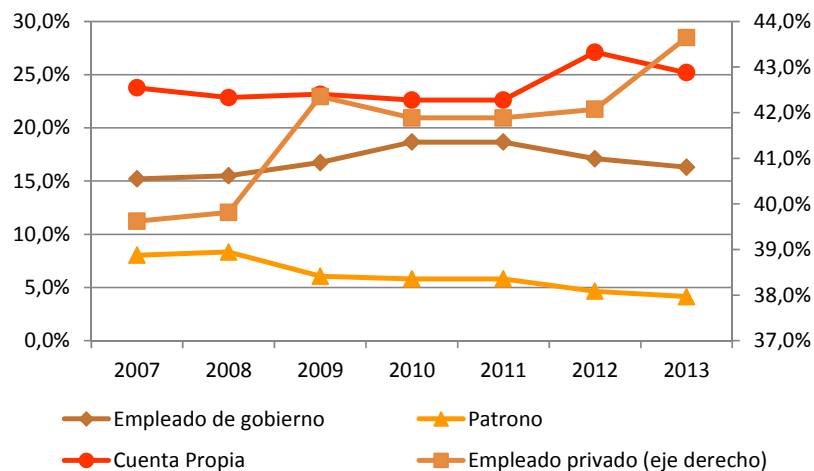
---

<sup>31</sup> Es decir, el número de ocupados adecuados, subempleados y desempleados referidos a la PEA.

<sup>32</sup> La ENEMDU reporta las siguientes categorías de ocupación: empleado de gobierno, empleado privado, empleado tercerizado, jornalero o peón, patrono, cuenta propia, trabajador del hogar no remunerado, trabajador no del hogar no remunerado, ayudante no remunerado de asalariado/jornalero y empleado doméstico.

patronos, porque el aumento de los costos laborales a causa de las reformas en las normas y al aumento del salario mínimo hicieron inviables algunos negocios pequeños, por el aumento de la competencia o ampliación de mercados de las empresas más grandes, o porque algunos patronos dejaron de serlo para incorporarse a las grandes empresas que tuvieron una etapa de crecimiento muy importante<sup>33</sup>. O se puede deber a la conjunción de los elementos antes señalados. Este resultado muestra la dificultad de la micro y pequeña empresa de hacer frente a un mercado en que muy pocas unidades de producción tienen cotas de mercado muy grandes –como han mostrado los datos del Censo Económico de 2010– y relativiza la posibilidad de estructurar un modelo de desarrollo en el que la economía popular y solidaria tenga espacio.

**Gráfico 15. Ocupación de la clase media por categoría de ocupación**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Ahora bien, si se investiga qué porcentaje de los empleados públicos urbanos son del estrato medio se llega a que aumentaron su participación desde 56% en 2007 a 69% en 2013, lo que indica que la mayor parte de los empleos que provee el gobierno permite a sus integrantes tener seguridad económica, si se hace referencia a la clasificación que se está utilizando. Pero en el sector privado ocurre algo similar pues en el primer año el 38% de los ocupados urbanos pertenecían al estrato y esa participación se incrementó a 53%, lo que quiere decir que también mejoraron los salarios, permitiendo que más de la mitad de los

<sup>33</sup> Aunque no se tiene una fuente de información de base, en los últimos 5 o 6 años se observa que las grandes cadenas de venta de alimentos, productos para el cuidado del hogar y de las personas y de utensilios del hogar, coparon la mayor parte de las ciudades, lo que debió significar el retiro de muchos establecimientos pequeños.

empleados conformen el estrato medio de la población. Esta información podría indicar que la política salarial activa y los cambios en las normas laborales tuvieron un efecto positivo sobre los empleados públicos y privados.

En tanto las cifras nacionales están dominadas por lo que sucede en las ciudades, se investigó las categorías de ocupación del sector medio rural. En esa área la mayor parte de los integrantes del estrato son trabajadores por cuenta propia (alrededor del 30%), luego están los empleados privados que agrupan al 22,5% y en los últimos años se registra un aumento en la participación. Por último, aproximadamente el 19% se emplea como jornalero o peón. Pero un hecho destacable en el sector rural es que a partir de 2011 se acentúa un proceso que se podría denominar de “asalarización” de la fuerza de trabajo pues entre ese año y 2013 aumenta el porcentaje de empleados privados en 6 puntos porcentuales, lo que ocurre a costa de los patronos y, en mayor medida, de los trabajadores por cuenta propia. Eventualmente ese proceso puede explicar la rápida caída de la incidencia de la pobreza en el área rural en los últimos años.

Una mirada adicional se obtiene conociendo cómo se distribuye la población de la capa media por condición de actividad (empleo adecuado y subempleo) y según la sectorización de la PEA<sup>34</sup>. De esta manera se puede establecer la calidad de los empleos a los que accedió la población en estudio y, por tanto, la forma como se produjo la movilidad social desde la perspectiva de la calidad del empleo o la seguridad y nivel de ingresos que se obtienen por el trabajo.

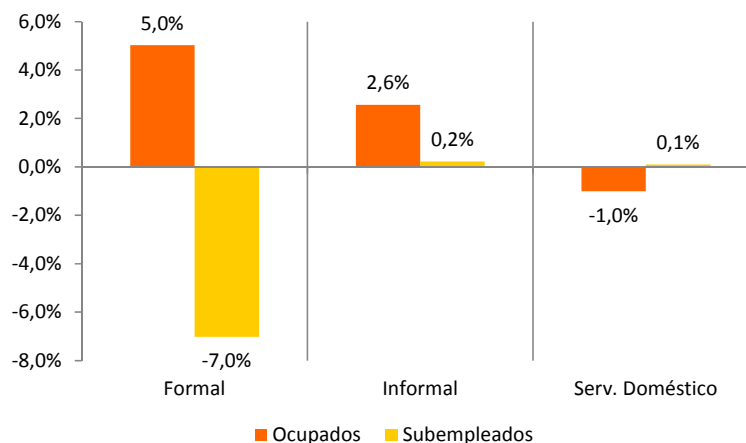
La PEA ocupada (se excluyen a los desempleados) que pertenece al estrato medio redujo levemente su participación en el sector formal en 2 puntos porcentuales, en tanto que la enrolada en el sector informal amplió su contribución en 2,8 puntos porcentuales; de esa manera la clase media empleada en el sector formal llegó al 51% y la ocupada en el informal al 43% (la diferencia son empleados en el servicio doméstico y ocupados no clasificados). Es decir, el proceso de movilidad ocurre pese a que no se produce una mejora global en la distribución del empleo entre actividades formales e informales. Pero, por otro lado, aquellos que están empleados en el sector formal aumentaron en cerca de 5 puntos porcentuales la participación en la ocupación adecuada, en tanto se redujo la contribución al subempleo en 7 puntos porcentuales (Gráfico 16). También en el sector informal el estrato

---

<sup>34</sup> La sectorización de la PEA es un cálculo que hace el INEC para clasificar a la población de acuerdo a su pertenencia al sector formal, sector informal, servicio doméstico y los ocupados que no pudieron ser clasificados en esas categorías.

gana 2,6 puntos porcentuales en empleos adecuados, mientras que el subempleo permanece constante. Esta información indicaría que en los dos sectores –formal e informal– mejoró la calidad de los puestos de trabajo<sup>35</sup>.

**Gráfico 16. Cambio en el empleo en el estrato medio por categoría y sector de ocupación**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Ahora bien, dadas estas condiciones en el mercado de trabajo, en la siguiente parte se presenta cómo se modificó la estructura de los ingresos percibidos por la clase media, es decir, cuáles son las principales fuentes de recursos y cómo ellas contribuyeron a la variación de los ingresos entre 2007 y 2013.

En 2007 el 52% de los ingresos provenía de la remuneración de patronos y trabajadores por cuenta propia, en tanto que el 33% era producto de las remuneraciones a los asalariados y empleados domésticos. Muy por debajo, el otro rubro importante eran las pensiones de jubilación que representaban el 5%. En 2013 se invirtieron los dos primeros lugares, ya que las remuneraciones a los asalariados y empleados domésticos aportaban con el 47% de los ingresos y la remuneración de patronos y trabajadores por cuenta propia se redujo al 39%; también aumentaron las pensiones jubilares a cerca del 7%. Estos cambios plantean interesantes hipótesis. Una de ellas es que el aumento del peso de las remuneraciones al trabajo se debe a los continuos incrementos salariales, a la formalización que se produjo

<sup>35</sup> También se investigó si hubieron cambios en el empleo del estrato medio por rama de actividad. La concentración que se observa en el empleo de este estrato se diferencia de la estructura nacional en que tiene menos participación en agricultura, caza, silvicultura y pesca, y mayor presencia en las actividades de servicios, especialmente en actividades inmobiliarias y empresariales, administración pública y defensa, y enseñanza. Entre 2007 y 2013 la mayor reducción en la participación se observa en comercio, con una caída de 4 puntos porcentuales; en el resto de actividades las variaciones son muy pequeñas y, por tanto, se puede suponer no significativas estadísticamente.

entre los ocupados adecuados y parte de los subempleados y al relativamente alto crecimiento de la economía. Un tema que se presta para mayores indagaciones es por qué se redujo la participación de los patronos y trabajadores por cuenta propia, podrá significar acaso que los cambios en las regulaciones laborales mermaron las ganancias que tienen los trabajadores por cuenta propia o que tal vez salieron del mercado muchos productores por cuenta propia a causa del aumento de los costos salariales o por efecto de una mayor concentración en el mercado, lo que podría ser coherente, por ejemplo, con la expansión que tuvieron las grandes cadenas de comercio o los establecimientos para el mantenimiento y reparación de automóviles o que el aumento de la competencia de bienes de consumo importados, tanto alimenticios como no alimenticios, estrecharon las posibilidades de expansión de las micro y pequeña empresas. En términos nominales las remuneraciones por el trabajo se expandieron en 16% promedio anual, en tanto que los ingresos de los patronos y trabajadores por cuenta propia crecieron en 4% promedio anual en el período 2007-2013.

Cabe también destacar que las fuentes menores de ingresos como las jubilaciones y pensiones aumentaron a una tasa promedio anual de 16,4%, con seguridad en respuesta a las modificaciones que se hicieron sobre las pensiones mínimas y gracias a que el IESS tuvo un crecimiento explosivo en sus ingresos por la duplicación de los afiliados. Como era de esperar, debido la crisis de los países industrializados del norte los ingresos del exterior cayeron en 5,5%, teniendo su valor más alto en 2007. Por último, se debe subrayar el inusitado crecimiento que tuvo el Bono de Desarrollo Humano, aún en el estrato medio; esta transferencia directa del sector público aumentó su representación en los ingresos del 0,1% al 0,6% y varió a una tasa de crecimiento promedio anual de 41%.

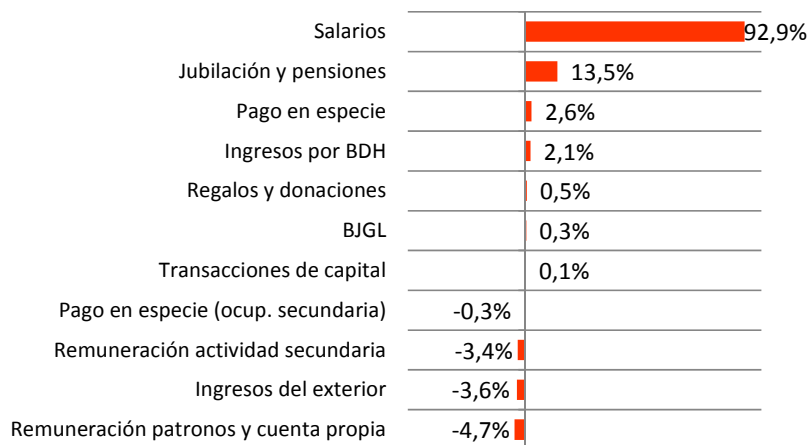
Con el propósito de tener una visión global de cómo influyó cada uno de los rubros antes reseñados se calculó la contribución a la variación entre 2007 y 2012 de los ingresos reales totales<sup>36</sup>, salariales y no salariales, percibidos por el sector medio (Gráfico 17). Son las remuneraciones de los asalariados las responsables de casi la totalidad de los cambios en los ingresos, muy por debajo de ellos están las pensiones por jubilación y cesantía.

---

<sup>36</sup> Para el cálculo de los ingresos reales totales analizados en esta parte se empleó como deflactor al índice de precios al consumidor. En el período la inflación acumulada fue del 32,2%. La expansión de las remuneraciones a los asalariados y/o el empleo doméstico, y de las pensiones por jubilación y cesantía en términos reales aumentó en 11% promedio anual. En contraste, las remuneraciones de los patronos y trabajadores por cuenta propia se contrajeron a una tasa de 0,5% promedio anual. De ahí que las contribuciones a la variación de los ingresos totales en el periodo muestran esos resultados.

En cambio, la remuneración de los patronos y trabajadores por cuenta propia, así como los ingresos provenientes del exterior tuvieron una contribución negativa, es decir, se redujeron en términos absolutos entre 2007 y 2013. De esta manera se puede concluir que, para la capa media, la articulación al mercado de trabajo en relación de dependencia es mucho más importante que las actividades que puedan desarrollar por cuenta propia e inclusive como patronos. En el caso de los patronos se podría confirmar la hipótesis de que el aumento de los costos laborales incidió negativamente sobre sus ganancias. Parecería, vistos estos resultados, que la política salarial activa junto con la mejora de los salarios en el sector público que pudo ejercer presión sobre las remuneraciones pagadas en las actividades privadas, fueron determinantes en la expansión y concentración de esta fuente de ingreso en el sector medio.

**Gráfico 17. Contribución al cambio en los ingresos reales totales entre 2007 y 2012 por tipo de fuente**



Fuente: INEC (2003-2013)

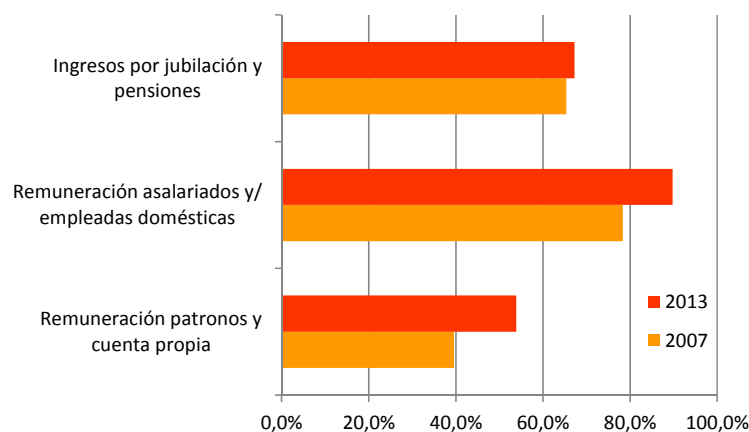
Elaboración: El autor

Finalmente, para terminar con el análisis de los ingresos de este estrato, se puede afirmar que la importante variación observada benefició más a las mujeres que a los hombres (Gráfico 18). En efecto, si se obtiene el porcentaje que representan los ingresos promedio obtenidos por las mujeres en relación al de los hombres en las tres principales fuentes antes identificadas, se tiene que en todos los casos la población femenina mejoró su posición con respecto a la población masculina.

A pesar de ese desenlace positivo las diferencias aún prevalecen y es muy amplia todavía en el caso de la remuneración de los patronos y trabajadores por cuenta propia. En cambio,

el pequeño cambio en los ingresos por jubilación y pensiones puede obedecer a que son parte de un círculo vicioso pues si las mujeres a lo largo de su vida laboral tuvieron menos ingresos que los hombres, entonces por la forma como se calculan las pensiones de jubilación y cesantía, en su retiro también recibirán valores menores.

**Gráfico 18. Proporción del ingreso total de las mujeres en relación al ingreso total de los hombres en la clase media**



Fuente: INEC (2003-2013)  
Elaboración: El autor

Conociendo la importancia que tiene el trabajo en relación de dependencia para el sector medio, una pregunta obvia que surge es qué tipo de relaciones laborales tienen quienes pertenecen a ese estrato y el grado de protección que han alcanzado pues requieren, en el evento de quedarse sin empleo, de un seguro de cesantía que asegure cierto ingreso mientras logran enrolarse en un nuevo trabajo.

Con respecto a la primera pregunta la información de la ENEMDU nos dice que en 2013 el 46% de los empleados urbanos<sup>37</sup> del estrato medio tenía contrato permanente y ese número había aumentado en 2,5 puntos porcentuales desde 2007 (ver Gráfico 25 en el Anexo 1). Si a ese porcentaje se suma el 15% que tiene nombramiento, se puede decir que el 60% tiene relativamente asegurado su trabajo y sus ingresos. Vale señalar que los nombramientos cayeron en 5 puntos porcentuales comparando los años de referencia, por lo que en 2013 están en peor situación si se consideran contratos permanentes y nombramientos. Pero lo

<sup>37</sup> En esta parte se hace referencia solo a la clase media urbana porque en el sector rural el trabajo dependiente es mucho menos importante y la reproducción básica, alimentos y vivienda, pueden estar garantizados por la producción propia. Es decir, el desempleo, subempleo y ocupación adecuada en el área rural tiene diferentes características si se compara con el sector urbano y, más aún, porque la mayor parte son productores por cuenta propia.

preocupante es que 31,5% tiene solamente un contrato temporal y el 7% relaciones precarias (trabajos por obra, por hora o por jornal) y, además, la porción de quienes tienen contrato temporal aumentó en 2,5%. Es decir, hay una importante e interesante expansión de los ingresos del sector medio pero ellos se han vuelto menos estables pese a que las normas laborales dictadas en 2008 promovían la estabilidad y combatían la precarización laboral. Ahora bien, parte de esos contratos temporales deben corresponder al sector público pues a los empleados del gobierno no se les ha asegurado la continuidad en sus trabajos pese a que se ha predicado a favor de ella para los trabajadores del sector privado. Es decir, la política pública genera mejoras laborales pero ellas son frágiles.

El otro aspecto que puede tornar vulnerable, especialmente al estrato medio urbano, son los mecanismos de protección social a la que acceden sus miembros. La atención médica, el seguro de cesantía, las pensiones jubilares, el acceso a créditos de consumo (los denominados quirografarios) y a préstamos hipotecarios, protegen al afiliado en caso de enfermedad, de pérdida temporal de ingresos por perder el empleo, le provee de créditos de menor cuantía para cualquier uso y, además, contribuye a que forme o mejore su situación patrimonial a través de la adquisición de un bien inmueble.

En estas condiciones tener la protección del seguro social es fundamental para modular los posibles cambios o ciclos en el empleo, para tener ingresos en la jubilación y para fortalecer la situación patrimonial a fin de acceder al sistema financiero.

En 2013 el 70% de la PEA ocupada del estrato medio estaba afiliada a la seguridad social y esa tasa se incrementó en 15 puntos porcentuales desde 2007. No es menor que un 30% permanezca fuera del sistema de protección social, toda vez que la mitad pertenece al sector informal, en el que las condiciones son menos estables. De hecho, si solo se analiza al sector informal, solo el 15% estaba afiliado a la seguridad social y eso que se había incrementado en 10 puntos porcentuales desde 2007 (ver Gráfico 26 en el Anexo 1). Esa situación es mucho peor incluso que el servicio doméstico, sector en el que está afiliado casi el 19% en 2013 gracias a que desde 2007 se enrolaron trabajadores que representan 15 puntos porcentuales adicionales. Eso quiere decir que son los segmentos del estrato medio que pueden ser considerados menos capaces de tener defensas frente a cambios en el ciclo económico por ser los menos calificados quienes tampoco tienen acceso a un sistema que proteja sus ingresos y patrimonio en casos de adversidad.

### 3.2.4 Calificación, instrucción y clase media

En el marco teórico se mostró la discusión que existe alrededor de la estratificación social y hasta esta parte para conocer la evolución del estrato medio se escogió el método de seguridad económica propuesto por Ferreira, Messina, Rigolini, López, Lugo, y Vakis (2013). En esta parte se van a agregar dos elementos. El primero es la instrucción que es crucial para entender la dinámica del ingreso dado que se supone, siguiendo el desarrollo teórico propuesto por Mincer (1974), que a mayor grado de instrucción mayor es el ingreso. Autores como Franco y Hopenhayn (2010) señalan que esa relación tiende a debilitarse porque la posición o el grupo ocupacional no siempre coinciden con la instrucción de los individuos. Sin embargo, aplicando ecuaciones tipo Mincer con la información de la ENEMDU para el caso ecuatoriano se tiene siempre una correlación positiva entre grados de instrucción e ingresos y una diferencia significativa en los aportes que hace cada grado de instrucción al ingreso<sup>38</sup>.

El segundo elemento que se añade en esta parte es la relación entre la estratificación realizada a partir de los ingresos y la estratificación que surge de los grupos ocupacionales, tal como hacen Franco y Hopenhayn (2010) o Porter y Hoffman (2003), siguiendo en parte a autores clásicos de la sociología como Wright (1985), Giddens (2000) y a otros como analiza extensivamente Sémblér (2006).

¿Qué aporta el análisis del nivel de instrucción a la comprensión de la situación del estrato medio? Pues se supondría siguiendo a los autores antes nombrados que puede existir un problema de sostenibilidad dentro del segmento si es que los niveles de instrucción son muy bajos porque frente a ciclos económicos adversos los más expuestos a perder sus empleos o a tener dificultades para conseguirlos son quienes menos niveles de educación tienen. Esa no puede ser una regla o una ley, como ninguna de las relaciones de la economía lo es, porque pueden existir individuos innovadores que tienen éxito con productos o servicios nuevos pese a que no poseen una educación formal alta. Ello, sin embargo, son excep-

---

<sup>38</sup> Por ejemplo, el aporte de la instrucción superior completa al ingreso duplica el aporte que tiene la educación media completa. En 2007 esa relación era de 2,1 y en 2013 de 2,2. Estos son cálculos realizados por el autor aplicando modelos tipo Mincer a las ENEMDU.

ciones, lo que aquí se analizan son las características individuales<sup>39</sup> que pueden marcar tendencias generales en la sociedad.

**Tabla 3. Distribución del estrato medio según nivel de instrucción**

Instrucción	2003	2007	2013	Diferencia 2003-07	Diferencia 2007-13	Diferencia 2003-2013
Primaria	24,6%	19,0%	19,4%	-5,6%	0,4%	-5,2%
Secundaria	33,8%	36,9%	39,2%	3,1%	2,2%	5,4%
Superior no universitaria	1,3%	1,6%	1,9%	0,2%	0,4%	0,6%
Superior universitaria	28,5%	39,4%	35,8%	10,9%	-3,7%	7,3%
Post-grado	1,1%	2,0%	2,7%	0,9%	0,7%	1,6%
Primaria + secundaria	58,4%	55,9%	58,6%	-2,5%	2,7%	0,2%

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

En 2013 cerca del 60% de la población económicamente activa que pertenece a la población analizada apenas había estudiado primaria (20%) o secundaria (40%), en tanto que el 36% estaba cursando o había terminado su instrucción universitaria (ver Tabla 3). Eso quiere decir que más de la mitad de la población podría ser frágil frente a los cambios en el ciclo de la economía y el 20% extremadamente vulnerable a esos cambios. Los años de escolaridad se modificaron sustancialmente entre 2003 y 2007, período en el que se observa una reducción del 6% de quienes tenían algún grado de instrucción primaria y un incremento de casi 11% de los que estaban estudiando la universidad o la habían terminado. En cambio, entre 2007 y 2013 no se modificaron sustancialmente las cifras<sup>40</sup>; en el primer año se observa casi la misma conformación que en el último año, pero el nivel de instrucción que más se modificó en ese período es el de los que tienen algún nivel de educación secundaria.

Entonces se concluye que el fortalecimiento del sector medio en el primer período antes señalado se produce con un aumento de quienes tienen educación universitaria completa o la están cursando, en tanto que en el segundo período el paso desde la pobreza o vulnerabi-

<sup>39</sup> Se habla de características individuales para señalar los niveles de instrucción alcanzados por cada individuo. Sin embargo, en el mundo real no existen características individuales porque ellas se forman en comparación con las que tienen los demás y, por tanto, son sociales.

<sup>40</sup> Eventualmente el avance del porcentaje de miembros del estrato medio en la educación universitaria hasta 2007 podría coincidir con el *boom* de creación de instituciones de educación superior hasta 2008 cuando la Asamblea Nacional Constituyente resolvió una mora y ordenó que se evalúen a las universidades. Como resultado de ello se calificó a las universidades y se dispuso que no aumenten la matrícula o el número de estudiantes hasta que demuestren que habían realizado los cambios sugeridos en el informe elaborado por el CONEA (Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación) en 2009. Luego vendría el cierre definitivo de 14 universidades en 2012, lo que implicó que se reduzcan cerca de 45 mil cupos que, en ese momento, fueron abiertos en las instituciones de educación superior que permanecieron abiertas (Secretaría de Educación Superior, 2013).

lidad no está acompañado por cambios en el nivel de instrucción. Este es un primer elemento que, como se había anotado, puede volver frágil el proceso de movilidad social desde la situación de pobreza o de vulnerabilidad hacia la clase media, pues quienes permanecieron con bajos niveles de instrucción en el proceso de “ascenso” social podrían flaquear frente a depresiones en el ciclo económico.

Sin embargo, se podría esperar que mientras más larga sea la duración del ascenso social de la clase media se consolide generacionalmente el proceso de movilidad social. Sémblér (2006, pág. 61) cita un análisis para Venezuela y concluye que:

“... es posible identificar dos factores que explicarían esta crisis de la movilidad social vertical promovida desde la educación, tal como se conoció en las décadas anteriores (en el caso venezolano, fundamentalmente entre 1958 y los años ochenta). En primer lugar se trataría de las restricciones de acceso a la educación que encuentran hoy los sectores más bajos de la estructura social, las cuales no se explicarían principalmente de acuerdo a disposiciones legales limitantes, sino que por la propia dinámica de la escolarización, esto es, porque los menos favorecidos económicamente son también los que portan menor capital cultural y por ello, a pesar de que puedan entrar al sistema educativo, tienden a quedarse en el camino. Ello explicaría, de acuerdo a Romero, que los que acceden hoy a la educación universitaria no provengan de estratos bajos, sino que sean, principalmente, hijos de aquellos que lograron beneficiarse de la movilidad social ascendente (adquiriendo una posición de clase media) en el periodo histórico anterior.”

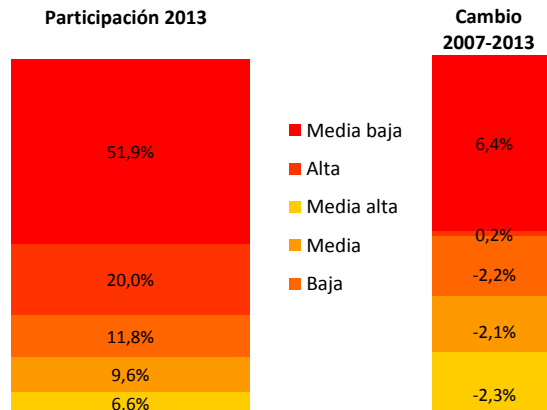
El otro aspecto al que nos habíamos referido es el grupo ocupacional o la calificación que se desprende de él. Para indagar sobre este aspecto se tomó como referencia a los grupos ocupacionales en los que se clasifica a los individuos de acuerdo a su profesión y posición en las empresas donde laboran, lo que de alguna manera refleja la complejidad de las tareas y el grado de responsabilidad que tienen en el lugar de trabajo. Las denominaciones de los puestos fueron agregados a fin de presentar, por ahora, un panorama general que lo relaciona con el estrato medio a fin de observar qué tan sólida es la posición que ocupan. Luego, en la siguiente parte de este capítulo se hará un análisis más extenso a fin de establecer si existe concordancia entre la calificación laboral y la pertenencia a la clase media.

Por ahora, con el propósito de mirar otra cara de la fragilidad que pueden presentar los sectores medios, en esta parte se busca la relación de los estratos con el grupo ocupacional en el que se clasifican por el tipo de actividades que llevan a cabo. Para investigar qué tipo de correspondencia existe entre esas variables se agregó a los grupos ocupacionales en cuadro categorías: alta, media alta, media, media baja y baja (ver Tabla 10 en el Anexo 1). Los resultados muestran (ver Gráfico 19) que el 52% de quienes pertenecen al estrato medio

ejercen posiciones laborales que requieren una calificación media baja y, además, esa participación creció en 6,4 puntos porcentuales desde 2007; de hecho, es el único grupo que aumentó su participación pues los que ejecutan labores que demandan una calificación alta no variaron y los congregados en el grupo de calificación media alta redujeron su participación en 2,3 puntos porcentuales.

Esto implica que más de la mitad de la del segmento está constituido por trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados; agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros; oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios; y, operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores. Esto coincide plenamente con la distribución de los niveles de instrucción que se mostró antes, lo que implicaría que buena parte de los sectores medios clasificados desde la óptica de la seguridad económica tuvieron este proceso de movilidad ascendente principalmente gracias a los cambios en los ingresos, pues continúan desempeñando labores que no requieren de mayores niveles de calificación ni de dirección del proceso de producción.

**Gráfico 19. Distribución de los grupos ocupacionales en el estrato medio**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Sin embargo, estos rasgos generales que observamos en el estrato medio se pueden corresponder perfectamente con la extremadamente concentrada y heterogénea estructura económica del país. Por un lado se tiene, como ya se anotó anteriormente, muy pocas empresas grandes y modernas que concentran una parte importante de los mercados pero no demandan empleo en la misma proporción, y un conjunto de pequeñas y micro empresas que se desenvuelven en nicho pequeños, ramas de poca complejidad tecnológica, con bajos

niveles de productividad y, en el extremo, en unidades unipersonales dedicadas al comercio o la prestación de ciertos servicios. Ahí radicaría la viabilidad en el mediano y largo plazo de la capa media, es decir, en que además existan cambios en la estructura productiva pues caso contrario el proceso observado en los últimos diez años podría ser un espejismo para una parte de quienes se promocionaron socioeconómicamente.

Para analizar estos aspectos en la siguiente parte se hará un trabajo estadístico más riguroso incorporando a la clasificación desde la perspectiva de la seguridad económica a una clasificación construida a partir del grado de control del proceso productivo como ha propuesto la sociología.

### **3.2.5 Uniendo cabos**

La posición que ocupan los individuos en el proceso de producción ha sido empleada como una variable *proxy* de estratificación porque desde el análisis sociológico se asume que uno de los aspectos fundamentales para la constitución de las clases es el control del proceso de producción. Partiendo de principios teóricos diversos, tanto Wright (1985) que desarrolló la corriente marxista de clases a la luz del apareamiento de estratos entre la burguesía y el proletariado, como Giddens (2000) que es más cercado a la corriente weberiana que fuera en su momento muy activa para explicar la movilidad social que emergió luego de la Segunda Guerra, así como los académicos de América Latina como Klein y Tokman (2000), Porter y Hoffman (2003) o Franco y Hopenhayn (2010) los que analizaron la conformación de estratos sociales en el marco del desarrollo por sustitución de importaciones y el posterior cambio de rumbo por la generalización de políticas surgidas del neoclasicismo, para citar los principales, en sus esquemas de clasificación social emplean esas características. El rasgo diferenciador de los autores euroamericanos y los latinoamericanos es que los segundos reconocen la existencia de una estructura heterogénea que complejiza aún más las categorías que se deben emplear en el momento de clasificar a los individuos en estratos o clases.

En la Tabla 4 se presenta la forma como se estratificó a la PEA para este análisis. En las filas están los grupos de ocupación considerados, así como el tamaño de las empresas y en las columnas los estratos generados a partir de esas dos variables: propietarios y directores,

clase media calificada, clase media típica, clase media no calificada y obreros<sup>41</sup>. Los casilleros sombreados indican la combinación de las variables con las que se generó cada clase.

**Tabla 4. Estratificación de acuerdo a los grupos de ocupación y tamaño de empresas**

Grupo ocupacional	Tamaño empresa	Propietarios y directores	Clase media calificada	Clase media típica	Clase media con baja calificación	Obreros
Directores y gerentes	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Profesionales	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Profesionales de nivel medio	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Personal de apoyo y ocupaciones militares	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					
Ocupaciones elementales	Micro					
	Pequeña					
	Mediana y grande					

Elaboración: El autor

Para establecer las clases sociales, en esta investigación se ha enlazado la posición ocupacional con el tamaño de las empresas, en tanto se reconoce que las empresas más pequeñas y quienes están empleados en ellas lo hacen combinando papeles de patronos y trabajadores, es decir, tienen la destreza de planificar la producción y obtener bienes o prestar servi-

<sup>41</sup> En este agrupamiento solamente se incluye a la PEA ocupada pues en el caso de los desempleados no se puede identificar ni el grupo de ocupación ni el tamaño de la empresa pues no están empleados. En el Anexo 2 se presenta la sintaxis utilizada para esta estratificación.

cios, según la actividad de que se trate. Estos establecimientos pequeños tienen por lo general bajos niveles de productividad, lo que se traduce en menores ingresos que otros estratos empresariales.

Solo en tres casos de los grupos ocupacionales listados en la Tabla 4 se establecieron dos opciones de clasificación para un mismo tamaño de empresa. A los agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros de microempresas que son patronos o trabajadores por cuenta propia se los ubicó como clase media típica y al resto de categorías (empleados, jornaleros o peones, trabajadores -del hogar y no del hogar- no remunerado) como obreros.

Lo mismo se hizo con los oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, y los operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores microempresa. Cuando ellos son patronos o trabajadores por cuenta propia se los consideró como clase media de baja calificación y al resto de categorías de ocupación como obreros.

La razón por la que estos grupos de microempresarios fueron clasificados dentro de la clase media cuando son patronos o trabajadores por cuenta propia es porque desde la perspectiva de la unidad de producción ellos se encargan de la organización, planificación y control del trabajo, pero también realizan el trabajo directamente. Por tanto, desde la perspectiva de Wright (1985) tienen una posición contradictoria de clase. Lo propio se aplica al resto de no patronos que han sido clasificados dentro de la clase media porque son profesionales de distintos niveles de calificación pero no son propietarios ni directores, como tampoco obreros. Son, en definitiva, los típicos trabajadores de “cuello blanco”.

La clase media fue dividida en tres categorías porque es el interés principal de esta investigación y, además, porque permite conocer otro ámbito en el que se pueden generar fragilidades para la permanencia en el estrato medio de los individuos que fueron clasificados así desde la perspectiva de la seguridad económica.

Es preciso aclarar que en este tipo de clasificación siempre va a existir zonas de indefinición pues hay grupos de individuos que no corresponden exactamente a las dos categorías que se han empleado. En todo caso, lo que se ha tratado, observando la información de la ENEMDU, es que los individuos en esas zonas no cambien sustancialmente la propuesta general de la segmentación.

La distribución de la población económicamente activa empleada según los criterios utilizados en esta estratificación *ad hoc*, se presenta en la Tabla 5.

**Tabla 5. PEA ocupada por clase en 2013**

Estrato	PEA	Distribución
Propietarios y directores	69.939	1,0%
Clase media calificada	484.640	7,2%
Clase media típica	627.821	9,3%
Clase media con baja calificación	899.293	13,3%
Obreros	4.661.660	69,1%
Total	6.743.352	100,0%

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Los resultados de esta nueva aproximación distan significativamente de la presentada anteriormente y es que es muy diferente partir de la seguridad económica que partir de los grupos de ocupación y el tamaño de las empresas, o lo que hemos denominado control del proceso productivo. Como se había mencionado en el marco teórico, son dos formas de ingresar al análisis de un hecho socioeconómico que por la amplitud de elementos que implica, necesariamente va a hacer emerger hasta ciertas contradicciones dependiendo de la perspectiva que se emplee.

En esta versión de estratificación vamos a denominar clase a cada uno de los grupos para de esa manera dejar sentado que la referencia a estrato corresponde a la clasificación desde la seguridad económica. El tamaño de las clases resultante es similar al que presentan otros estudios latinoamericanos como el de Porter y Hoffman (2003), por ejemplo.

Ahora bien, según la clasificación elaborada a partir del control del proceso de producción, la clase media está conformada solamente por el 30% de la PEA ocupada, en tanto que si se hace el mismo cálculo para esa población con el método de la seguridad económica se tiene que para el mismo año el estrato medio congrega al 41% de esa población. Esta diferencia notable de 11 puntos porcentuales o cerca de 670 mil personas, permite complejizar el tema ya que no es lo mismo la seguridad económica que un conjunto de atributos que provienen de la posición en el proceso de producción, en el marco de una heterogénea estructura económica.

La comparación de la dos medidas permite observar qué parte del estrato medio ocupa puestos frágiles en el proceso productivo, lo que por otra parte se supone tiene una relación

estrecha con las deficiencias en formación que fueron observadas en el capítulo precedente. Por tanto, al combinar las dos estratificaciones se observa que existe tensión entre los logros en los ingresos y los avances en cuanto al control del proceso de producción o, ampliando en algo la perspectiva, el tipo de incursión que logran los individuos en el mercado de trabajo.

La distribución conjunta de clase media y estrato medio se presenta en la Tabla 6. A partir de este ejercicio se establece que el 38% del estrato medio tiene baja calificación u ocupa posiciones laborales que no requieren una calificación significativa y que no implican ningún control del proceso de producción, a menos que se trate de trabajadores por cuenta propia o patronos de microempresas. En todos los casos, una baja calificación involucra, como se había mencionado anteriormente, vulnerabilidad o fragilidad frente a cambios adversos en el ciclo económico, es decir, altas probabilidades de pérdida de empleo en el caso de los ocupados o deterioro de los ingresos cuando se trata de patronos o cuentapropistas de las microempresas. Por tanto se tiene un segmento de la población del estrato medio que puede volver al estrato vulnerable o al pobre en el ámbito de los ingresos y, así mismo, perder la calidad de clase media si es que la adversidad del ciclo económico hace que deban emplearse como obreros.

**Tabla 6. Distribución de la clase y estrato medio en 2013**

	Estrato medio	
	Número	Porcentaje
Clase media calificada	360.182	29,6%
Clase media típica	392.566	32,3%
Clase media con baja calificación	463.193	38,1%
Total	1.215.941	100,0%

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

El panorama general de clases y estratos se presenta en la Tabla 7<sup>42</sup>. Se observa que el porcentaje de individuos pertenecientes a las tres categorías de clase media participan en pequeña proporción en los estratos de pobres, vulnerables e incluso de ricos.

Sin embargo, un no despreciable 22% del estrato medio, es decir, clasificado desde la perspectiva de la seguridad económica, según la estructura ocupacional forma parte de los

<sup>42</sup> En la Tabla 11(en el Anexo 1) se presenta la información de la Tabla 7 sin ponderar con el factor de expansión con el propósito de mostrar el número de casos resultantes del cruce de variables. Como se puede observar en esa tabla que está en el anexo, el número de casos de la clase de propietarios y directores, con excepción de los que pertenecen a al estrato medio, son insuficientes para hacer cualquier tipo de inferencia estadística.

obreros. Ello podría responder a la heterogeneidad de la estructura productiva pues se supondría que los obreros de las medianas y grandes empresas podrían tener ingresos que les permiten formar parte del estrato medio o que, complementariamente, la política salarial progresiva de la década de análisis hizo que pasaran de pobres o vulnerables a ese estrato, como se había mostrado y analizado en el análisis de la distribución del ingreso y del mercado de trabajo.

**Tabla 7. Distribución de la PEA ocupada por estratos y clases**

Clases	Estratos				Total
	Pobres	Vulnerables	Medio	Ricos	
Propietarios y directores	0,0%	0,1%	0,6%	0,3%	1,0%
Clase media calificada	0,2%	1,0%	5,3%	0,7%	7,2%
Clase media típica	0,4%	2,4%	5,8%	0,6%	9,3%
Clase media con baja calificación	0,9%	5,3%	6,9%	0,3%	13,3%
Obreros	15,6%	31,3%	21,6%	0,6%	69,1%
Total	17,1%	40,1%	40,2%	2,5%	100,0%

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Esos elementos indican que los esfuerzos por estratificar siempre serán complejos pues las situaciones que efectivamente acontecen, son intrincadas y en cierta medida pueden rebasar las categorías de análisis que aquí se han empleado.

A pesar de ello, lo que se debe destacar es que tanto desde la perspectiva de la instrucción como de la clasificación de acuerdo al control del proceso de producción, existe un segmento del estrato medio que es frágil y esa fragilidad puede tener varias consecuencias. Ellas no son solo económicas, como la contracción de la capacidad de compra si es que ocurriera una movilidad social descendente, lo que influiría sobre el tamaño del mercado doméstico, en la demanda de importaciones o, incluso, en el nivel de enrolamiento de los hijos a los respectivos niveles académicos. También se supone que tendría consecuencias sobre la política, en tanto se pueden convertir en sectores que demanden de las políticas públicas una reversión a la situación anterior; que presionen por cambios en beneficio de sus iguales o que opten por soluciones individuales a fin de “reconquistar” lo que habían alcanzado. Es decir, se convierte en un sector que necesariamente va a incidir sobre el tipo de discurso que levanten los partidos y organizaciones políticas o, de otra manera, los partidos y organizaciones políticas deben repensar sus discursos con el propósito de adaptarlos a esta configuración socioeconómica. Y esta reflexión es válida tanto para ese sector frágil

del estrato medio como para el que se podría suponer consolidado, pues éstos también impulsarán otro tipo de demandas, las que podrían estar centradas en conservar el acceso a los bienes de consumo que aparecen simbólicamente como las pruebas materiales del “bienestar” alcanzado y, también, en continuar siendo beneficiarios de salud y educación gratuitas, y en el caso de esta última, de la posibilidad de alcanzar cada vez mayores niveles de instrucción.

En la siguiente parte se muestran los resultados de la aplicación del modelo logit multinomial, ejercicio que tiene como propósito principal evaluar la relación entre estrato medio y clase media, según las definiciones antes explicitadas, y la influencia de otras variables de situación sobre la posibilidad de pertenecer al estrato medio. El modelo logit multinomial pertenece a la generación de los modelos de selección pues lo que se busca con ellos es encontrar la probabilidad de pertenecer a la variable que se está explicando, en este caso el estrato socioeconómico. Es multinomial porque la variable que se explica tiene cuatro grupos: pobre, vulnerable, medio y rico.

Como se mencionó, las variables independientes son, además de las clases –dueños y directores, clase media con alta calificación, clase media típica, clase media con baja calificación y obreros–, otras que ayudan a caracterizar la probabilidad de pertenecer a uno u otro estrato, las seleccionadas dada la disponibilidad de información son las siguientes: área, auto identificación étnica, nivel de instrucción, afiliación a la seguridad social, sectorización de la PEA y grupos de edad.

El área se refiere a lugar donde viven los individuos, es decir si es en el medio urbano o rural. La variable introducida en el modelo asume el valor de 1 cuando es urbano y 2 cuando es rural. Eso quiere decir que cuando crece la variable se pasa de la ciudad al campo.

La auto-identificación étnica entregada por el INEC en la ENEMDU designa a la población en los siguientes grupos: indígena, afro ecuatoriano, negro, mulato, montubio, mestizo, blanco y otro. En lugar de asumir valores continuos para las etnias se separó a cada una de ellas para construir variables dicotómicas o binarias que asumen el valor de 1 si cumplen con la condición especificada y 0 en el caso contrario. De esa forma, en el vector columna de información de los individuos, a quién se considera indígena se le asignó el número 1 y cero para todo el resto de casos. Los afro-ecuatorianos, negros y mulatos fueron agregados en una sola variable con características iguales a la de los indígenas y lo propio

se hizo con los blancos y mestizos con quienes se construyó una sola variable. Las agregaciones se hicieron por el reducido número de casos disponibles en la base dado que se trabaja con la población económicamente activa ocupada y porque se supone que guardan características comunes.

Con el nivel de instrucción se procedió de igual manera, es decir, se construyeron variables binarias para cada nivel académico: ninguna instrucción, jardín de infantes, primaria, secundario, superior no universitaria, universitaria y posgrado.

También con la afiliación al IESS se procedió de igual manera. Se agrupó en una variable como casos verdaderos o que cumplen la condición –y por ello se identifican con el número 1– a quienes están en cualquiera de los cuatro regímenes de la seguridad social (general, campesino, fuerzas armadas y policía) y los individuos que no pertenecen a ninguno se les asignó el número 0.

La variable sectorización de la PEA se dejó con su escala original que va desde 1 hasta 3 para las siguientes categorías: sector formal, sector informal y servicio doméstico. En este caso se supone que la clasificación va de mayor a menor, es decir que el empleo formal es superior al informal y este que el servicio doméstico. Por ello, un signo negativo del coeficiente significa que al pasar a un número mayor la probabilidad de estar en el estrato es negativa y viceversa. Cuando se explique el valor de los coeficientes estimados se comprenderá a cabalidad este caso.

Finalmente, se agrupó a la población en 7 grupos decenales de edad, con excepción del primer conjunto que va hasta los 20 años y el último que recoge a la población de 71 años y más. En este caso, un signo negativo del coeficiente indicaría que cuando aumenta la edad disminuye la probabilidad de estar en un estrato, y viceversa.

Las variables más importantes para el análisis multinomial son las clases. En este caso también se creó una variable dicotómica para cada una de ellas porque interesa conocer, especialmente en el caso de los tres segmentos de la clase media, la relación que se establece con los estratos construidos a partir del criterio de seguridad económica.

En el Anexo 3 se presentan las tablas de salida del modelo. En primer lugar están los coeficientes estimados con sus niveles de significación, así como los estadísticos de ajuste global del modelo. Luego constan tablas por cada estrato, en las que los coeficientes son trans-

formados en sus efectos marginales, es decir, indican la probabilidad de cambio de la variable dependiente frente a la modificación de las explicativas.

Se debe precisar dos aspectos antes de analizar los resultados. El primero es que en este tipo de modelos una de las categorías de la variable dependiente hace de base de referencia; para esta aplicación se escogió a los ricos. La segunda precisión es que en el caso de las variables dicotómicas no es posible agregar todas las dimensiones de la variable original (por ejemplo en sexo no pueden estar dos variables que identifiquen la una a mujer y la otra a hombre) porque habría dependencia lineal. Es por eso que en cada una de los grupos de variables se eliminó una de las características.

**Tabla 8. Efectos marginales de las variables explicativas sobre los estratos**

Variable	Pobres	Vulnerables	Estrato medio	Ricos
Área	0,09487 ***	0,04141 ***	-0,11979 ***	-0,01648 ***
Mujer	(d) -0,00755	-0,01263 *	0,02210 ***	-0,00192
Clase media con calificación alta (cma)	(d) -0,00608	0,09132	-0,05612	-0,02912 ***
Clase media típica (cmt)	(d) -0,03528	0,13869 **	-0,08364 **	-0,01976 ***
Clase media con calificación baja (cmb)	(d) -0,03538	0,19366 ***	-0,12278 ***	-0,03551 ***
Obreros (obr)	(d) 0,04066	0,17196 ***	-0,18144 ***	-0,03118 ***
Primaria (prim)	(d) -0,01544 *	-0,08445 ***	0,08767 ***	0,01222
Secundaria (sec)	(d) -0,07051 ***	-0,13101 ***	0,17317 ***	0,02834
Superior no universitaria (snu)	(d) -0,10294 ***	-0,19325 ***	0,25746 ***	0,03874 *
Universidad (sup)	(d) -0,11490 ***	-0,25333 ***	0,31330 ***	0,05493 ***
Posgrado (pos)	(d) -0,13548	-0,42506 ***	0,47828 ***	0,08226 ***
Indígena (ind)	(d) 0,07330 ***	-0,04026 *	-0,03608	0,00304
Afro ecuatoriano (afro)	(d) 0,02624 **	0,01103	-0,03411	-0,00316
Blanco-mestizo (blame)	(d) -0,01727 *	-0,02307	0,03608 *	0,00426
IESS	(d) -0,03313 ***	-0,02689 ***	0,05874 ***	0,00127
Sectorización de la PEA (PEAMSIU)	0,03843 ***	-0,00259	-0,01918 *	-0,01666 ***
Grupos de Edad (p03_a)	-0,01574 ***	-0,02464 ***	0,03063 ***	0,00975 ***

Notas: Entre paréntesis está el nombre resumido de las variables tal como aparece en la tabla de salida del Anexo 3; (d) designa a las variables que son dicótomos; \*\*\* significativo al 99%; \*\* significativo al 95%; \* significativo al 90%.

Fuente: Anexo 3

Elaboración: El autor

La interpretación de los coeficientes se hará por filas, comenzando con aquellas que no se relacionan con la estratificación por clases y por grupos dimensionales.

1. El área es una variable categórica igual a 1 para el área urbana y 2 para el área rural. Ello quiere decir que los coeficientes que tienen signo positivo indican

- que pasar de 1 a 2 incrementa la probabilidad de pasar a esos estratos, en este caso pobres y vulnerables, en ese orden. En cambio, esa chance es negativa especialmente para la clase media y marginal para los ricos.
2. La probabilidad de que las mujeres pertenezcan al estrato de ricos o pobres es estadísticamente no significativa, así que se asume como nula, mientras que es negativa para el caso de los vulnerables. En cambio, es positiva con relación al estrato medio.
  3. Cuando el individuo es afiliado al IESS (variable dicotómica en que la variable es igual a 1 si es afiliado al seguro general, campesino, al ISSFA o al ISSPO), tienen probabilidad negativa de pertenecer al estrato pobre y al vulnerable, y positiva de ser parte del estrato medio. En el caso de los ricos es indiferente la afiliación.
  4. En la sectorización de la PEA, pasar del sector formal al informal o de este al servicio doméstico aumenta la probabilidad de ser pobre, en tanto que la reduce en el caso del estrato medio o de los ricos, y no afecta a los vulnerables. Es un resultado que se podía esperar pues se supone que en el mercado laboral el sector formal es superior al informal y este al servicio doméstico, en parte por las garantías que ofrece el primero y en parte también por la diferencia de ingresos que se obtienen en el primero respecto al segundo y en este con relación al tercero.
  5. Como se mencionó, se incluyeron entre las variables explicativas a grupos decenales de edad comenzando con los que tienen hasta veinte y terminando con los que cumplieron más de 70 años. Cuando aumenta la edad se reduce la probabilidad de pertenecer a los pobres y vulnerables y se extiende la de ser parte del estrato medio o rico. Este es un resultado esperado pues es coherente con el ciclo de ingresos que tienen los hogares y las personas. Los hogares recién formados y los individuos que recién se incorporan al mercado laboral tienen menores ingresos que los que perciben los de mayor edad y han ganado alguna experiencia, como muestran las ecuaciones de ingresos tipo Mincer (1974) a las que nos habíamos referido.
  6. Para medir las probabilidades de la auto-identificación étnica se construyeron variables dicotómicas. Se excluyó de la medición a los montubios a fin de evitar que exista dependencia lineal en la matriz. Los resultados indican que

ser indígena aumenta la probabilidad de pertenecer al estrato de pobres, la reduce para los vulnerables y es indiferente para el estrato medio y rico. Por su parte, los que se consideran afro-ecuatorianos(nas) tienen una probabilidad positiva de ser pobres y para el resto de estratos el coeficiente no fue significativo. Finalmente, los que son blanco mestizos tienen una probabilidad negativa de ser pobres y una positiva de pertenecer a la clase media. En este caso el coeficiente para los estratos vulnerables y ricos no fue significativo.

7. El otro conjunto de variables explicativas se refieren al grado de instrucción de los individuos. En este caso también se construyeron variables dicótomas y dentro de las categorías que se puede obtener se dejó fuera a ninguna instrucción y jardín de infantes a fin de evitar que en la matriz de variables independientes haya dependencia lineal. Cuando los individuos tienen hasta educación primaria la probabilidad de pertenecer a los dos primeros estratos es negativa, lo que implica que es positiva en el caso de no tener educación formal o, en su defecto, haber cursado en un centro de alfabetización o haber aprobado hasta jardín de infantes. En cambio la probabilidad de quienes tienen educación primaria de pertenecer al estrato medio es positiva. A medida que aumenta el ciclo académico las probabilidades de pertenecer al estrato pobre y al vulnerable se reducen, en tanto que aumentan para la clase media; también es positiva para los ricos pero solamente desde que los individuos tienen educación superior no universitaria. También este es un resultado esperado considerando que a mayor instrucción se obtiene un mayor ingreso y como la variable dependiente son los estratos, contruidos desde la perspectiva de la seguridad económica, era axiomático encontrar este desenlace en cuanto a la forma como se comportan con la clase media y los ricos. Los efectos marginales permiten concluir que un factor determinante para pertenecer al estrato medio es la educación y ese parece que es uno de los elementos determinantes que, por otra parte, está socialmente reconocido por la alta valoración que atribuyen los jefes de hogares pobres, vulnerables y del propio estrato medio a la educación como un medio de movilidad social, aspecto que, por otra parte, está ampliamente analizado en la literatura económica.
8. El último bloque de variables es el más complejo de explicar, pero así mismo, permite generar más hipótesis sobre el significado de los estratos y las clases.

En este caso también se transformaron las cinco clases presentadas antes en variables binarias, pero se excluyó de la ecuación a los propietarios y directores para evitar dependencia lineal en la matriz de variables explicativas. La primera conclusión es que la pertenencia al estrato de pobres no está asociado con ninguna de las clases, ni siquiera de los obreros; ninguno de los coeficientes es significativo. En cambio, en todos los casos, con excepción de la clase media de alta calificación, los coeficientes son significativos y positivos para el estrato de vulnerables y muestra que si un individuo es obrero tiene mayor probabilidad de pertenecer a ese estrato de que si el individuo está agrupado dentro de la clase media típica o la clase media de alta calificación. Exactamente lo inverso ocurre con el estrato medio y el de ricos, en primer lugar, los coeficientes son siempre negativos (exceptuando el de la clase media con alta calificación con respecto al estrato medio), es decir, que la pertenencia a cualquier clase reduce la probabilidad de pertenecer a esos estratos, pero además las probabilidades decrecen, o los coeficientes se hacen más negativos, a medida que los individuos pertenecen a clases con menores niveles de control del proceso productivo, lo que se pudo haber esperado. Lo que no se puede explicar adecuadamente es que el modelo dice que pertenecer a la clase media con alta calificación es indiferente en todos los estratos menos en el rico con el que tiene una probabilidad negativa; formar parte de la clase media típica o la clase media de baja calificación aumenta la probabilidad de ser parte de los vulnerables y reduce la probabilidad de pertenecer al estrato medio o a los ricos.

Los resultados de la estadística descriptiva ya habían mostrado la existencia de una tensión entre ser parte del estrato medio desde la perspectiva de la seguridad económica y pertenecer a las tres categorías de clase media porque no existía total correspondencia. Ello es ratificado por los resultados del modelo pues muestran que la relación entre estrato y clase es aún más compleja y está mediada por elementos que eventualmente no están siendo recogidos ni por la información empleada ni por los fundamentos teóricos que han servido de base para la construcción de las clases. Visto desde otra perspectiva, podría mostrar que la fragilidad del estrato medio es todavía mayor pues la probabilidad de que, por ejemplo, un individuo de clase media típica pertenezca a ese estrato tiene probabili-

dad negativa. Ello implica que deben existir fricciones en el mercado de trabajo, en las relaciones laborales, en la valoración social de las capacidades individuales que impiden que exista correspondencia entre la posición que ocupan los individuos por el control que tienen del proceso de producción y los ingresos que reciben en sus trabajos y que les permite tener un nivel de ingresos que los ubica en determinado estrato.

Otra explicación que cabe es que la clasificación que hace la sociología de las clases sociales en ningún momento incorpora como elemento explicativo a los ingresos. Más bien habla de los o el comportamiento que podría tener esa clase dadas las tareas que realiza en el proceso de producción, lo que le vuelve ajena y a la vez partícipe de los intereses que persiguen tanto dueños y directores como obreros. Además de otros atributos que señala la literatura que analiza a las clases medias como su capacidad para innovar o para ser un factor positivo para la democracia y su estabilidad (Solimano, 2014; 2010).

Este puede ser un hallazgo que pone en duda la relación entre estratos y clases, e invita a considerar elementos adicionales en la estratificación utilizada con ambos métodos, a fin de llegar a establecer correspondencias. Sin embargo, vale la pena reiterar que tales correspondencias están condicionadas por la forma como se forman los ingresos y por el modo como se organiza el proceso de producción. Lo que muestran los resultados obtenidos es que parecería no existir una relación directa entre los ingresos y las posiciones ocupacionales, aunque en términos de la teoría económica convencional, a la que ya nos hemos referido, señale lo contrario. Esto podría llevar a una reflexión más profunda que indague sobre el funcionamiento de los mercados, si es que se parte desde la economía, o que haga una revalorización de los elementos constitutivos o dimensiones de las clases sociales si se delibera desde la perspectiva de la sociología.

### **Capítulo 3: Conclusiones**

Las condiciones económicas vigentes entre 2003 y 2013, así como los cambios en las políticas públicas que pasaron de una forma de gobernar sin planificar a una con mayor participación del Estado en las decisiones de la vida pública, forjaron con distintos énfasis y contenidos el escenario para que se fortalezca, considerando el ingreso por persona de los hogares, el estrato medio de la población. La ampliación de la población perteneciente a ese estrato y la concentración de ingresos en él parece ser un hecho del que no se puede prescindir para entender la economía y la política. La economía porque se cuenta con un mercado interno con un mayor poder adquisitivo en el que quienes pertenecen a este estrato emulan el consumo de los más ricos porque es una forma de convalidar y exhibir su ascenso social pues, como dice Schuldt (2012), los bienes se convierten en medios relacionales antes que en satisfactores.

Las interrogantes sobre el significado político de este proceso de movilidad social siguen abiertas pues no ha sido el tema de análisis de este ensayo. Sin embargo, aquí también cabe advertir que los análisis políticos que no incorporen a los cambios en la estratificación social en el Ecuador corren el evidente peligro de cometer errores de interpretación.

También es necesario abordar estas transformaciones desde una perspectiva sociológica que analice los cambios en las relaciones sociales, en la formación de imaginarios, en las modificaciones que se producen al interior de las familias, en los valores que se transmiten, en las nuevas aspiraciones que se van gestando. Una pregunta en este ámbito es de qué manera procesos de movilidad social como el experimentado en la última década influye sobre la función social de la familia ampliada y de los lazos de reciprocidad, como mecanismos de reproducción social.

Al cotejar los principales cambios en la economía ecuatoriana en el nuevo siglo con lo ocurrido en la distribución de la población y el mercado de trabajo se pudo establecer que evaluado desde la metodología de la seguridad económica, hay un movimiento desde la pobreza a la vulnerabilidad y de esta al estrato medio, de manera que el último de los sectores sociales duplicó su participación dentro de la población total y también se determinó que parte de la reducción en la pobreza significó un aumento de la vulnerabilidad. Esa evaluación mira a los hogares y a la evolución en el ingreso de los hogares. El

traslado de población al estrato medio hizo posible que más de la mitad del ingreso total percibido por los hogares sea concentrado por esa capa social, lo que, como se manifestó antes, implica una constitución diferente del mercado interno, de las preferencias de consumo y, desde otra perspectiva, de las opciones de desarrollo productivo.

De este proceso de movilidad socioeconómica se beneficiaron todos los miembros del hogar, tanto hombres como mujeres, lo que podría indicar que incluso los hogares con jefatura femenina se beneficiaron de esta etapa de bonanza y modificación de las políticas públicas. Pero cuando se observa a la población urbana y rural, el desenlace no fue igual. En este caso la movilidad hacia la clase media fue mayor en las ciudades, en tanto que en el medio rural lo que primó fue el paso de pobres a vulnerables.

Tampoco fue un proceso que resolvió inequidades en las poblaciones históricamente excluidas como la indígena, afro ecuatoriana o montubia. Para todos ellos la salida de la pobreza y el paso a la vulnerabilidad fue el hecho más importante, en tanto que la mutación a clase media fue menor, con excepción de la población montubia en la que la reducción de la pobreza se distribuyó casi por igual entre vulnerables y estrato medio, tal vez porque se beneficiaron de la fase de precios extraordinarios de varios de los productos de exportación primaria que se originan en el ámbito rural de la Costa. Entonces, los grandes beneficiarios del proceso de movilidad fueron los blancos y mestizos, lo que tendría correspondencia con el sesgo urbano de la transformación.

Adicionalmente, en el grupo de edad comprendido entre 51 y 60 años la reducción del porcentaje de pobres y vulnerables implicó el aumento del estrato medio y de los ricos, siendo por tanto ese segmento etario el principal receptor de los beneficios generados en el período. En este caso también se conservó la misma estructura inicial pues especialmente los más jóvenes fueron los que en menor medida vieron que su salida de la pobreza implicaba ascender al estrato medio. Es así que otro sesgo del proceso de movilidad social es el etario, que se puede extender a la población de 41 a 70 años.

Como se había mencionado en el desarrollo de la investigación, el mercado del trabajo es el *locus* en el que se manifiestan el ciclo económico y las reformas en las políticas públicas que atañen a esta investigación. En él los procesos destacables son el aumento de la tasa de actividad del estrato medio, acompañado por una expansión de la ocupación adecuada en el área urbana, lo que determinó que a nivel nacional también se verifique este

proceso pues en el campo hay un pequeño crecimiento del subempleo. Ese aumento del empleo adecuado se concentró especialmente en el sector formal, lo que muestra una mejora de la calidad de la ocupación para el estrato medio.

La mayor parte del empleo del estrato medio urbano está en el sector privado. La segunda fuente de empleo principal son los empleos por cuenta propia y solo en tercer lugar aparecen los empleados del gobierno. El sector privado además de ser la principal fuente de empleo del estrato medio, aumentó significativamente su participación, en tanto que el empleo por cuenta propia y el empleo en el sector público se mantuvieron con la misma participación relativa. La ocupación como patronos, en cambio, fue el segmento que cayó consistente y parsimoniosamente, por lo que se puede suponer que el ascenso del estrato medio ocurre por una mayor asalarización o trabajo en relación de dependencia.

En el área rural se mantiene casi inalterada la estructura entre 2007 y 2013, aunque se observa un aumento considerable del empleo privado a partir de 2011. Como se había mencionado antes, en el campo la movilidad socioeconómica es menor y una de las razones de ese comportamiento podría radicar en que no se han producido cambios significativos en la estructura de la producción.

Aunque la estructura del empleo del estrato medio por actividad económica permaneció inalterada entre 2007 y 2013; se podrían destacar pequeñas ganancias en actividades inmobiliarias y empresariales, y agricultura, ganadería, caza y pesca. En cambio, cuando se compara cómo cambió la participación de los estratos en cada una de las actividades productivas, el estrato medio ganó en participación en todas ellas con excepción de suministro de electricidad, gas y agua. Se destacan en esos cambios de participación, por estar sobre el promedio nacional, la explotación de minas y canteras, enseñanza y actividades de servicios sociales y de salud, e industria manufacturera. Estos cambios están marcados por el resultado observado en las ciudades, lo que podría mostrar que en el período el área urbana fue muy dinámica y en ella se crearon las condiciones necesarias para que la movilidad social tenga cabida.

El sustancial cambio en la distribución de los ingresos que fue señalado anteriormente tuvo como pivote a lo ocurrido en las remuneraciones a los asalariados y/o empleadas domésticas. Esta fuente de ingresos explica casi la totalidad de la evolución de todos los ingresos que reciben los trabajadores que pertenecen al estrato medio. Ello guarda cohe-

rencia con la agresiva política de incrementos del salario mínimo que se mencionó en la segunda parte, es decir, se podría afirmar que la movilidad social fue consecuencia de una política pública que en un primer momento modificó los salarios para revalorizarlos luego de que la dolarización los “pulverizó” y, en un segundo momento, por un diseño explícito tendiente a mejorar las condiciones de vida mediante la búsqueda de un salario mínimo que supere el costo de la canasta básica. También como parte de las decisiones gubernamentales se modificaron las pensiones jubilares y ellas se convirtieron en la segunda fuente más importante del aumento real de los ingresos del estrato medio. Lo contrario sucedió con los ingresos recibidos del exterior; la crisis de los países industrializados del norte hizo que bajen las transferencias de los emigrados y con ello que caiga su importancia dentro de las fuentes de ingresos.

Además, otro hecho destacable es que se modificó la composición de los dos principales orígenes de los ingresos. En 2007 la gran mayoría provenía de la remuneración de los patronos y trabajadores por cuenta propia y las remuneraciones de los asalariados apenas contribuían con 1/3. En 2013 los ingresos por el trabajo asalariado se aproximan a explicar la mitad de las fuentes de los pagos recibidos por la población, en tanto que los beneficios provenientes de la actividad como patronos o trabajo por cuenta propia caen a algo más de 1/3. Ello indica que hay un cambio en la forma como se inserta el estrato medio en el mercado laboral pues el trabajo en relación de dependencia se vuelve decisivo.

Pese a que no han existido políticas expresas para reducir la brecha salarial por sexos, aunque una excepción podría ser la equiparación del salario mínimo vital del empleo doméstico al salario mínimo vital general, en las tres fuentes principales de pagos que reciben quienes pertenecen al estrato medio hay una reducción de esa discriminación secular. El logro más importante se observa en las remuneraciones a los asalariados y empleo doméstico, rubro en el que en promedio las mujeres reciben 10% menos que los hombres. Pese a una sustancial reducción de la brecha para el caso de los pagos que reciben los patronos y trabajadores por cuenta propia, en esa área la diferencia sigue siendo muy amplia y es allí donde continúa expresándose con mayor claridad las diferencias salariales por género.

El último aspecto del mercado de trabajo que se trató es el relativo a los grupos de ocupación. Los principales hechos que se observaron y que dieron la primera alerta de la fragilidad es que más de la mitad de la población perteneciente al estrato medio tiene

posiciones ocupacionales clasificadas como medias bajas o bajas en cuanto a la complejidad del trabajo que realizan y solo 1/5 tiene posiciones altas. Además, todo el cambio observado entre 2007 y 2013 significó un fortalecimiento de las posiciones medias bajas, lo que llevaría a considerar que el proceso de movilidad socioeconómica ocurre en mayor proporción por un aumento en el acceso a empleos formales, es decir, porque la dinámica del crecimiento económico fortaleció a ese sector y las normas laborales contribuyeron a que mejoraran las condiciones de contratación. Pero esa incorporación de quienes pertenecen al estrato medio está asociado a labores de baja complejidad en gran parte porque no estuvo acompañado de un aumento en la calificación de quienes fueron beneficiarios del proceso de movilidad. Esto puede tener dos implicaciones. La primera es que el aparato productivo no demanda mano de obra más calificada porque la mayor parte de él sigue especializado en actividades que no requieren altos grados de complejidad. La segunda es que el paso de la pobreza o la vulnerabilidad al estrato medio es un hecho eminentemente económico que no tiene asidero o está desligado de los niveles de calificación y destrezas que requiere la fuerza de trabajo, en cuyo caso la permanencia en el estrato medio de una parte importante de los individuos que lo conforman dependería casi por entero de la dirección de la política salarial dictada por el ministerio del ramo. Como se explicará luego, esta última razón coincide con los resultados del modelo examinado en la parte final de la investigación.

En tanto la mayoría de quienes pertenecen al estrato medio tienen posiciones ocupacionales medias bajas y bajas, se investigó cuál es el nivel de instrucción de esa población con el propósito de establecer con mayor precisión el grado de fragilidad que pueden presentar frente a fases declinantes del ciclo económico o, también, a modificaciones en las normas y la política salarial. El resultado es que la gran mayoría, casi 8 de cada 10, una población cercana al millón de habitantes y casi la mitad del estrato medio, solamente tiene hasta estudios secundarios o bachillerato según la nueva denominación. Potencialmente constituye un segmento con relativamente pocas defensas o frágil, por lo que el proceso de movilidad social hacia el estrato medio solo podrá consolidarse si es que viene acompañado de una agresiva y generalizada política de educación a fin de elevar el nivel de instrucción de esa población. Pero además, deben producirse cambios desde el lado de la demanda de empleo pues el círculo virtuoso no se formará si es que conjunta-

mente no se eleva el grado de exigencia y de complejidad en el proceso productivo de las diferentes actividades.

Estas vicisitudes aparecen en los resultados del modelo multinomial aplicado en la última parte de la investigación con el propósito de conocer cómo interactúan las variables que han sido analizadas con estadística descriptiva. El resultado principal, en este aspecto, es que es más probable que un individuo perteneciente a la clase media típica o a la clase media de baja calificación pertenezca al estrato de vulnerables antes que al medio. Al contrario, estos dos segmentos de la clase media tienen una probabilidad negativa de pertenecer al estrato medio, lo que podría ser compensado, tal como muestran los coeficientes de la estimación, por mayores grados de instrucción. Esa sería la condición para que la población enrolada en la clase media típica y en la clase media con baja calificación pertenezcan al estrato medio, es decir, reciban los ingresos suficientes para acceder a ese estrato medido desde la perspectiva de la seguridad económica.

Como se había mencionado, los resultados muestran una tensión o un grado importante de incompatibilidad entre la clasificación de los estratos socioeconómicos a través de la seguridad económica y la que se obtiene a través de la posición que ocupan en el proceso productivo y el tipo de empresas en el que están enrolados los individuos. Esta falta de correspondencia se puede deber a muchos factores. El primero es que parten de perspectivas completamente distintas, pero aun así podrían tener más compatibilidad si se cumpliera, por ejemplo, la igualdad entre ingresos e instrucción que proponen los modelos neoclásicos<sup>43</sup> y entre esta y los grupos ocupacionales. Pero si ello no está sucediendo es porque se debe investigar la forma como las empresas seleccionan a sus trabajadores y empleados, la organización interna de los procesos productivos y el grado de separación que se ha producido entre dueños y directores y/o administradores generales. Esta es una de las bases de la constitución de la clase media según Whrite (1985), Giddens (2000) y es lo que señalan otros autores como Atria (2004) quien recoge las reflexiones que en este sentido hicieron autores como Germani (1955) o Fernandes (1973) en la época del modernismo latinoamericano y Franco y Hopenhayn (2010) dentro de un análisis más reciente. Es decir, lo que continúa pesando sobre la constitución de las clases en el Ecuador es la heterogeneidad estructural expresada en la coexistencia dentro del modo de

---

<sup>43</sup> La razón por la que los aportes de la educación al ingreso son crecientes es porque un mayor nivel de instrucción supone una productividad más alta y según los neoclásicos el salario es igual a la productividad marginal del trabajo (Mincer, 1974).

producción de una multiplicidad de combinaciones “arcaicas” y “modernas” en las relaciones capital-trabajo y en el desarrollo desigual del mercado de factores de producción.

Considerando esta perspectiva y como se había adelantado en el capítulo anterior, en tanto las políticas públicas se dirigieron, en los dos frentes principales, a elevar el poder adquisitivo de los salarios a través de la política salarial y a mejorar las condiciones de empleo mediante medidas de regulación para mitigar la presencia de relaciones laborales precarias, afectó principalmente a los sectores envueltos en relaciones capitalistas de producción o, al menos, a los que tienen relaciones salariales de dependencia. Es por eso que la movilidad social que produjo el ensanchamiento del estrato medio tuvo un sesgo urbano y blanco-mestizo, sin menoscabar el hecho que afectó de alguna manera el funcionamiento de estratos productivos mixtos (porque no tienen separación clara entre trabajo y capital), parecería que debilitándolos –de ahí la caída de la participación de los propietarios y trabajadores por cuenta propia– porque los incrementos salariales pudieron afectar sus costos de producción.

En conclusión, el proceso de movilidad social experimentado en el Ecuador en esta época de bonanza económica y cambio importante en las políticas públicas, presenta debilidades para el sostenimiento de la clase y el estrato medio como tal. Esa vulnerabilidad proviene tanto del tipo de políticas instrumentadas porque en ellas no se incorporaron, con la importancia que tiene, la existencia de una estructura productiva heterogénea<sup>44</sup>, porque el propio sector productivo “moderno” parecería que presenta falencias en su organización y porque la forma como se “vacía” el mercado de trabajo parece estar mediada por una serie de factores que no se corresponden con los modelos o interpretaciones tradicionales.

La investigación realizada tiene límites precisos y marcados porque optó o en ella se decidió por un proceso que si bien cumple con los objetivos inicialmente planteados, también mostró algunas restricciones. La primera de ellas se refiere a la información disponible, pues a pesar de ser abundante, nos referimos específicamente a las encuestas de empleo, no indaga sobre algunos temas necesarios para realizar una interpretación más profunda. Esto no significa quitar méritos a esa fuente de datos primarios, pues ella está

---

<sup>44</sup> El reconocimiento de la economía popular y solidaria, en el contexto de la política salarial y de las normas laborales, no ha pasado de ser un enunciado declarativo porque no ha existido ningún programa de apoyo global al sector considerando las diferencias entre el campo y la ciudad.

construida para contestar preguntas distintas a las que se hicieron aquí. Sin embargo, sería deseable tener un levantamiento de información distinta para el campo y la ciudad porque el empleo y la formación de los ingresos tienen características peculiares en cada uno, especialmente cuando se hace referencia a los trabajadores por cuenta propia. Esas deficiencias no pudieron ser llenadas por análisis cualitativos porque en el campo específico de la movilidad socioeconómica no existen muchos estudios que permitan incorporar en el análisis otros elementos que configuran ese fenómeno socioeconómico.

En cuanto a la estrategia misma de la investigación se debe reconocer que se pueden obtener otros resultados si en lugar de tener como base la estratificación a partir de la seguridad económica, el análisis se fundamenta desde el principio a partir del control del proceso de producción. La falencia en este aspecto fue suponer que luego del análisis de los estratos existiría una correspondencia con las clases, algo que no sucedió por las razones e hipótesis antes sugeridas. En términos más concretos, se supuso que el peso de la heterogeneidad estructural y las profundas imperfecciones en el mercado de trabajo, que al final saltaron a la vista, no iban a ser tan pronunciadas. Sin embargo, se puede concluir, más allá del objetivo originalmente propuesto, que ese es un hallazgo adicional muy útil para emprender nuevas reflexiones sobre el tema.

## Bibliografía

- Acción Ecológica. (Junio de 2002). *Acción Ecológica*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.accionecologica.org/petroleo/crudos-pesados/ocp/521-el-proyecto-ocp>
- Acosta, A. (1982). *El mito del desarrollo en el Ecuador*. Quito: El Conejo.
- Acosta, A. (2012). El retorno del Estado. Primeros pasos postneoliberales, mas no postcapitalistas. *La Tendencia. Revista de análisis político*, 63-72.
- Artola, V., & Pazmiño, M. F. (2007). Análisis de los fondos petroleros en el Ecuador. *BCE - Apuntes de Economía No. 53*, 1-31.
- Asamblea Constituyente. (24 de Enero de 2008). Mandato No. 2.
- Asamblea Constituyente. (12 de Febrero de 2008). Mandato No. 4.
- Atria, R. (2004). Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales. *CEPAL - Serie Políticas Sociales No. 96*, 1-47.
- Avanzini, D. (2012). Clase media y política fiscal en América Latina. *CEPAL - Serie Macroeconomía del Desarrollo No.123* .
- Bárcena, A., & Serra, N. (2010). *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL- CIDOB.
- BCE. (2000-2013). Información Estadística Mensual. Quito, Ecuador.
- BCE. (2014). *Boletín Anuario*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/publicaciones-de-banca-central3>
- BCE. (2014). *Boletín de cuentas nacionales trimestrales del Ecuador No. 89*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp>
- BCE. (2015). *Inversión extranjera directa*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa>
- Bonilla, A., & Salgado, C. (2008). *Análisis histórico-técnico para estudiar la factibilidad de eliminar la tercerización laboral en el Ecuador como alternativa para mejorar la situación laboral y el empleo de la población en edad para laborar. Período 2000-2006*. Quito: Estuela Politécnica Nacional - Tesis de Ingeniería Económica.
- Calero, C., Bedi, A., & Sparrow, R. (2008). Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador. *IZA Discussion Papers No. 3358*, 1-37.

- CAREI. (24 de junio de 2011). *Censo revela hiper concentración de la economía ecuatoriana*. Recuperado el 06 de Abril de 2015, de <http://careitv.blogspot.com/2011/06/censo-revela-hiper-concentracion-de-la.html>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). *Registro Oficial No. 351*.
- Cueva, S., & Ortiz, M. (2013). Ingresos Fiscales por Explotación de Hidrocarburos en Ecuador. *Resumen de Políticas - BID - No. IDB-PB-198*, 1-57.
- Dahrendrof, R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid: Ed. Rialp.
- Decreto Ejecutivo No. 2166. Normas que deben observarse en la prestación de servicios de intermediación laboral conocida como tercerización. (15 de Octubre de 2004). *Registro Oficial No. 443*.
- Deere, C. D., & Contreras Díaz, J. (2011). *Acumulación de activos: una apuesta por la equidad*. Quito: FLACSO.
- Díaz, O. (1978). Notas sobre la clase media del Ecuador. En O. (. Díaz, *Ecuador: estudios retrospectivos* (págs. 37-55). Bogotá: Tercer Mundo.
- Easterly, W. (2001). The Middle Class Consensus and Economic Development. *Journal of Economic Growth No. 6*, 317-335.
- El Universo. (24 de Noviembre de 2009). OCP dejó perjuicio al Estado, revela informe. *El Universo*.
- El Universo. (16 de febrero de 2011). Preguntas de la Consulta y del Referéndum con sus anexos. *El Universo*.
- Fernandes, F. (1973). *Capitalismo dependiente e classes sociais na America Latina*. Rio de Janeiro: Zohar Editores.
- Ferreira, F., Messina, J., Rigolini, J., López, L. F., Lugo, M. A., & Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington: The World Bank.
- Ferreira, F., Messina, J., Rigolini, J., López, L., Lugo, M. A., & Vakis, R. (2013). *Panorámica General: La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0.
- FMI. (2015). *IMF Primary Commodity Prices*. Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de <http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx>

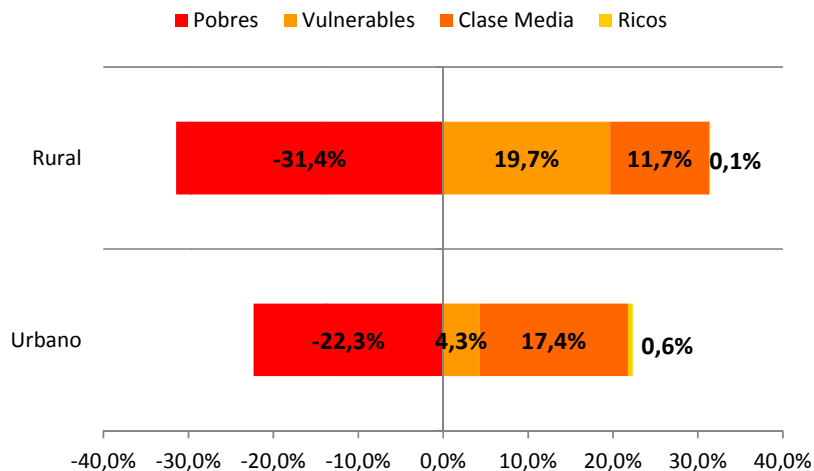
- Fontaine, G. (2008). Las políticas petroleras de cara al desarrollo sostenible en el Perú y el Ecuador. *Observatorio Socio Ambiental - FLACSO - No. 008*, 1-23.
- Franco, R., & Hopenhayn, M. (2010). Las clases medias en América Latina: historias cruzadas y miradas diversas. En R. Franco, M. Hopenhayn, & A. León, *Las clases medias en América Latina: retrospectivas y nuevas tendencias* (págs. 7-41). México: Siglo XXI Editores - CEPAL.
- Galeano, E. (2005). El imperio del consumo. *Textos de la Agenda Latinoamericana 2005*.
- García, J. (2013). *Crisis económica y pautas de estructuración de la clase media en el Ecuador*. Quito: Tesis - PUCE.
- García, J. M., & Céspedes, N. (2011). Pobreza y crecimiento económico: tendencias durante la década del 2000. *Documentos de Trabajo - Banco Central de la Reserva del Perú - No. 2011-021*, 1-40.
- Germani, G. (1955). *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires: Paidós.
- Giddens, A. (2000). *Manual de Sociología*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giddens, A. (2000). *Sociología*. Madrid: Alianza Universidad Textos.
- Goldthorpe, J. H. (1983). Women and class analysis: in defence of the conventional view. *Sociology*, 445-476.
- Grupo Faro. (2010). Nuevas reglas de juego en la industria extractiva. *Ciudadanía Analiza: coyuntura y diálogo. No. 1*, 1-18.
- Ibarra, H. (2008). Notas sobre las clases medias ecuatorianas. *Ecuador Debate No. 74*, 37-62.
- INEC. (2003-2013). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Quito.
- Klein, E., & Tokman, V. (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. *Revista de la CEPAL No. 72*, 7-30.
- Larrea, C. (2006). Petróleo y estrategias de desarrollo en el Ecuador: 1972-2005. En G. Fontaine, *Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador* (págs. 57-68). Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito. (27 de julio de 2007). *Registro Oficial No. 135*.
- Ley No. 000. Ley Para la promoción de la inversión y participación ciudadana. (18 de Agosto de 2000). *Registro oficial - Suplemento No. 144*.
- Ley No. 4. Ley para la transformación económica del Ecuador. (13 de Marzo de 2000). *Registro Oficial No. 34*. Quito.

- Ley No. 42. Ley Reformativa a la Ley de Hidrocarburos. (25 de Abril de 2006). *Registro Oficial No. 257*.
- Ley Reformativa para la Equidad Tributaria en el Ecuador. (22 de Diciembre de 2007). *Registro Oficial No. 242*.
- Lora, E., & Castellani, F. (2014). *Entrepreneurship in Latin America. A step up the social ladder?* Washington: BID - Banco Mundial.
- Mandato No. 8. . (6 de Mayo de 2008). *Registro Oficial No. 330*.
- Max-Neef, M. (1993). *Desarrollo a escala humana*. Santiago de Chile: Comunidad Nordan-Icaria.
- Mayer, K. (1963). The Changing Shape of the American Class Structure. *Social Research, Vol. 30, No. 4*, 458-468.
- MCDS. (2015). *Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.siise.gob.ec/>
- Medina, E. (2003). *Modelos de elección discreta*. Recuperado el 25 de 04 de 2015, de [http://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf](http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf)
- Mincer, J. (1974). The Human Capital Earnings Function. En Mincer J. (ed.), *Schooling, Experience, and Earnings* (págs. 83-96). Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Ministerio de Finanzas. (2015). *Información Fiscal del Sector Público No Financiero Histórica 2000-2012*. Recuperado el 26 de Febrero de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/SPNF1.pdf>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (31 de Enero de 2014). Acuerdo Ministerial No. 0027.
- Paredes, Á. M. (1981). *Estudio de la clase media en el Ecuador*. Quito: Banco Central - Corporación Editora Nacional.
- Pesántez, E. (2014). Análisis de la movilidad social en el Ecuador. *Analitika No. 2*, 53-70.
- Porter, A., & Hoffman, K. (2003). Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal. *CEPAL- Serie Políticas Sociales No. 69*, 1-51.
- Ravallion, M. (2009). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class". *World Bank - Policy Research Working Paper*, 1-30.
- Samaniego, P. (2010). El efecto del gasto en salud en la atención de la ciudadanía. UNICEF - FOSE.

- Samaniego, P. (2012). *Ciclo económico, política pública y sector social*. Quito: IAEN - UNICEF.
- Samaniego, P., Vallejo, M. C., & Martínez-Alier, J. (2014). Déficit comercial y déficit físico en Sudamérica. (*en proceso de aprobación*), 1-26.
- Schuldt, J. (2012). *Desarrollo a escala humana y de la naturaleza*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Secretaría de Educación Superior, C. T. (2013). *35 logros de la Revolución Ciudadana en Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación*. Quito: SENESCYT.
- Sémblér R., C. (2006). Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios. *CEPAL- Serie Políticas Sociales No. 125*, 1-51.
- Solimano, A. (2010). La clase media y el proceso de desarrollo económico: evidencia internacional para 130 países. En A. Bárcena, & N. Serra, *Clases medias y desarrollo en América Latina* (págs. 39-62). Santiago de Chile: CEPAL - CIDOB.
- Solimano, A. (2014). Entrepreneurship, the Middle Class, and Social Mobility: an Overview of Literature. En E. Lora, & F. Castellani, *Entrepreneurship in Latin America. A STEP UP THE SOCIAL LADDER?* (págs. 17-50). Washington: BID - World Bank.
- Superintendencia de Bancos. (Diciembre de 2013). *Series de la calificación de la cartera de créditos y contingentes*. Recuperado el 7 de marzo de 2015, de Informe Gerencial:  
[http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=408&vp\\_tip=2&vp\\_buscr=41#9](http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=408&vp_tip=2&vp_buscr=41#9)
- Vallejo, M. C. (2010). Biophysical structure of the Ecuadorian economy, foreign trade, and policy implications. *Ecological Economics*, 70, 159-169.
- Vera, M. P. (2012). *Más vale pájaro en mano: crisis bancaria, ahorro y clases medias*. Quito: Tesis - FLACSO.
- Wilson, D., & Dragusanu, D. (2008). The expanding middle class: the exploding world middle class and falling global inequality. *Global Economic Paper No. 170*, 1-24.
- Wright, E. O. (1985). *Classes*. London: Verso Editions.

## Anexo 1: Gráficos y tablas

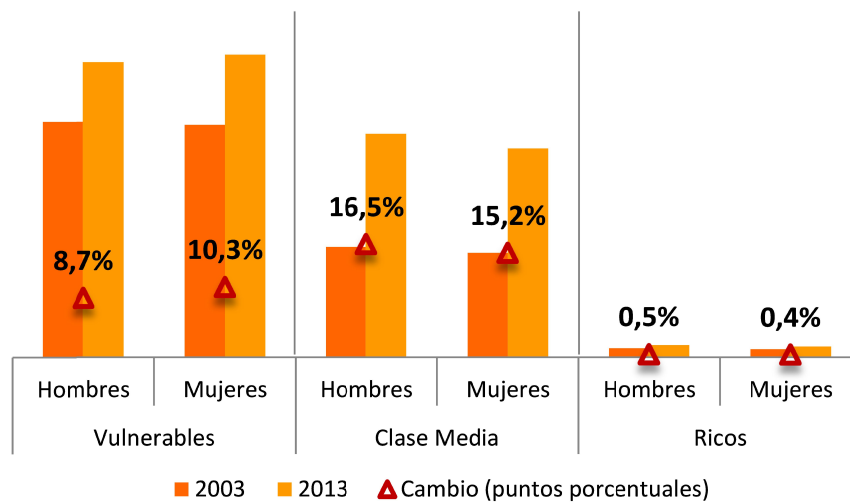
**Gráfico 20. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos por área**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

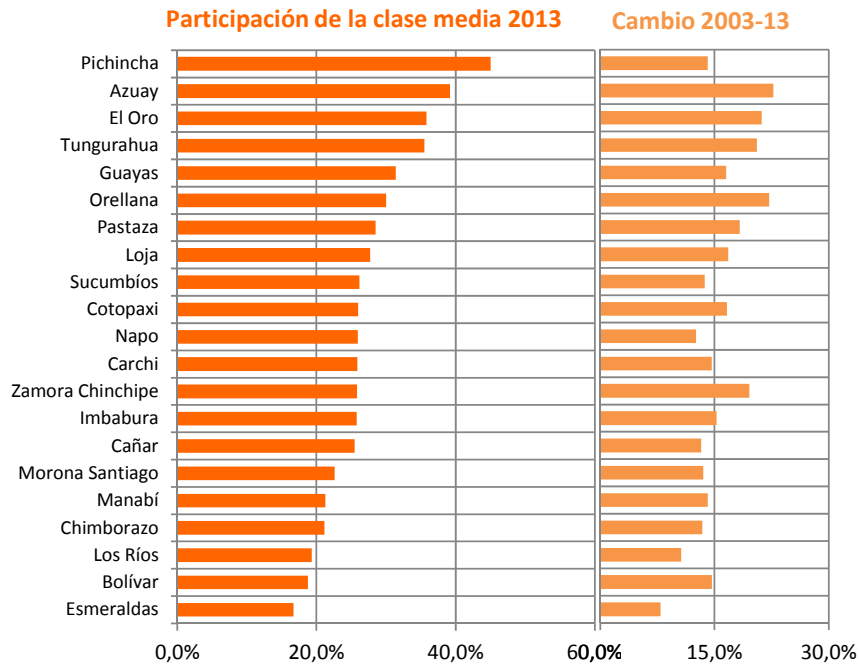
**Gráfico 21. Cambio en la participación de los estratos socioeconómicos por sexo**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

**Gráfico 22. Participación del estrato medio por provincia en 2013 y cambio entre 2003 y 2013**

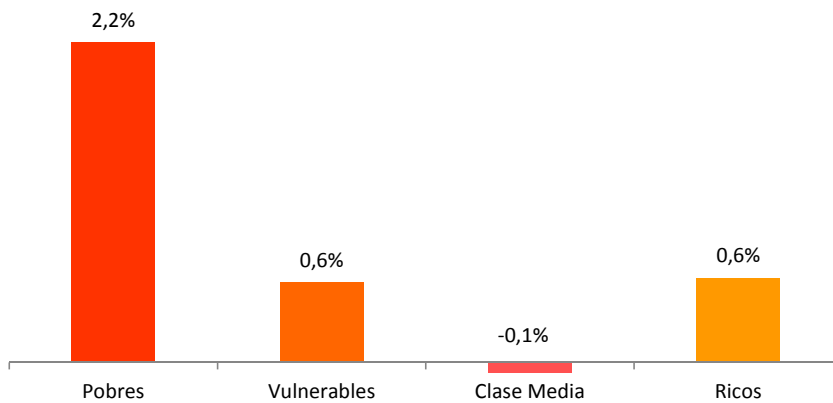


Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

Nota: Están las provincias de acuerdo a la División Político Administrativa vigente en 2003

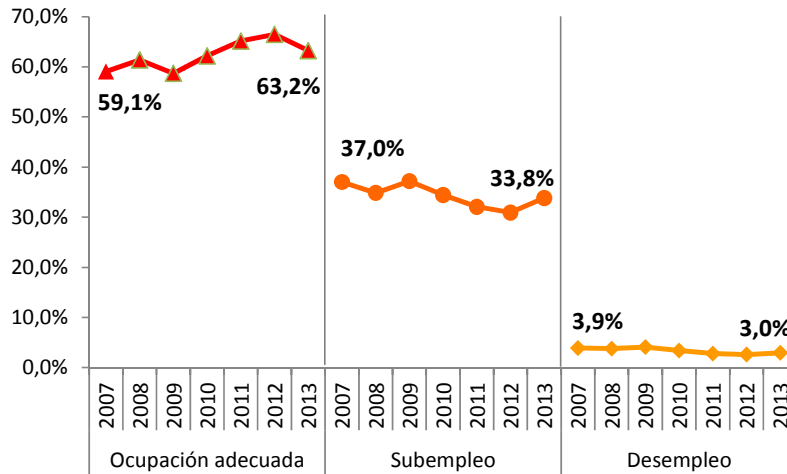
**Gráfico 23. Variación promedio anual de los ingresos por persona, basado en dólares PPP**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

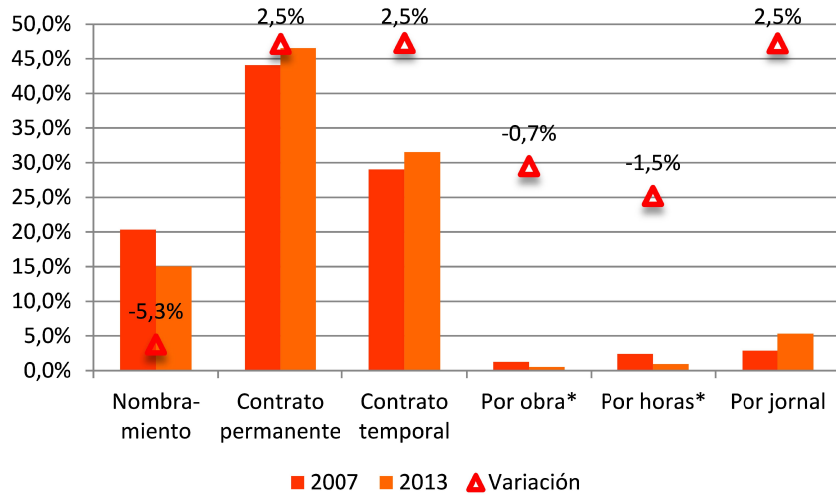
**Gráfico 24. Estrato medio: Tasas de ocupación adecuada, subempleo y desempleo**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

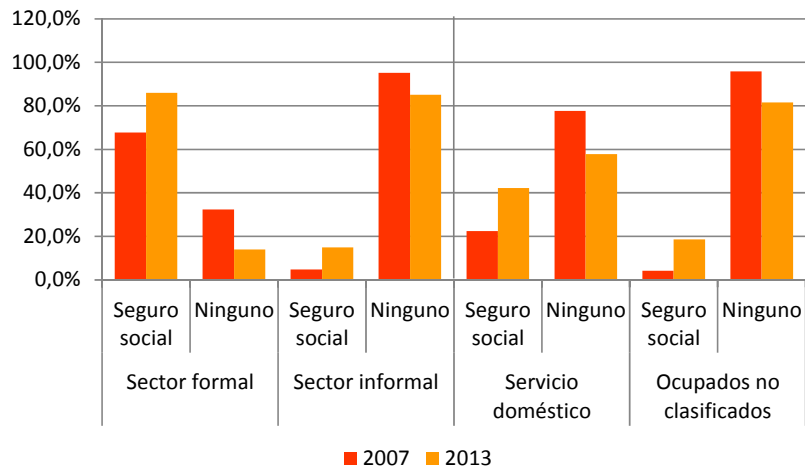
**Gráfico 25. Estabilidad laboral del estrato medio urbano**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

**Gráfico 26. Porcentaje de afiliación a la seguridad social del estrato medio según sectorización de la PEA**



Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

**Tabla 9. Distribución del estrato medio rural por categoría de ocupación**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Empleado de gobierno	9,3%	9,1%	10,2%	10,6%	10,8%	12,0%	10,6%
Empleado privado	23,4%	22,6%	19,8%	22,9%	19,9%	22,2%	26,9%
Empleado tercerizado	0,9%	0,6%	0,3%	0,2%	0,1%	0,3%	0,0%
Jornalero o peón	13,1%	19,0%	19,0%	18,4%	19,1%	18,5%	18,1%
Patrono	11,8%	9,6%	7,9%	5,8%	6,1%	5,6%	3,8%
Cuenta Propia	28,0%	28,1%	31,9%	31,2%	34,9%	29,9%	30,5%
Trabajador del hogar no remunerado	11,2%	8,3%	9,3%	8,7%	6,9%	8,8%	7,0%
Trabajador no del hogar no remunerado	0,0%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%
Ayudante no remunerado de asalariado/jornalero	0,3%	0,2%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	0,0%
Empleado Doméstico	2,0%	2,4%	1,4%	2,1%	2,1%	2,4%	2,9%

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

**Tabla 10. Agrupación de los grupos ocupacionales**

Calificación	Grupo ocupacional
Alta	Directores y gerentes Profesionales de las ciencias y la ingeniería Profesionales de la salud Profesionales de la enseñanza Especialistas en organización de la administración pública y las empresas Profesionales de tecnología de la información y telecomunicaciones Profesionales en derecho, en ciencias sociales y culturales
Media alta	Profesionales de las ciencias e ingeniería de nivel medio Supervisores en ingeniería de minas, de industrias manufactureras y de la construcción Técnicos y profesionales de nivel medio en ciencias biológicas y afines Profesionales de nivel medio de la salud Profesionales de nivel medio en operaciones financieras y administrativas Profesionales de nivel medio de servicios jurídicos, sociales, culturales y afines
Media	Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones Personal de apoyo administrativo Ocupaciones militares
Media baja	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores
Baja	Ocupaciones elementales

Fuente: INEC (2003-2013)

Elaboración: El autor

**Tabla 11. Distribución de la PEA ocupada por estratos y clases (base no ponderada)**

Clases	Estratos			
	Pobres	Vulnerables	Clase Media	Ricos
Propietarios y directores	9	22	157	67
Clase media calificada	62	337	1.560	155
Clase media típica	138	748	1.528	149
Clase media con baja calificación	245	1.467	1.747	57
Obreros	5.811	10.292	6.437	187

## Anexo 2: Sintaxis

\*Para clasificar a las empresas por tamaño.

```
if (47b < 10) tamemp = 1.  
if (47b > 9 and 47b < 50 ) tamemp = 2.  
if (47b > 50) tamemp = 3.  
if (47a = 2) tamemp = 3.
```

VARIABLE LABELS tamemp 'Tamaño de empresa'.

VALUE LABELS tamemp 1'Microempresa' 2'Pequeña empresa' 3'Empresas medianas y grandes'.

EXECUTE.

\*Para construir la variable Grupos de ocupación.

```
RECODE p41 (1100 thru 1439=1) (2100 thru 2166=2) (2200 thru 2269=3) (2300 thru 2359=4) (2400 thru  
2434=5) (2500 thru 2529=6) (2600 thru 2659=7) (3100 thru 3119=8) (3120 thru 3139=9) (3140 thru  
3155=10) (3200 thru 3259=11) (3300 thru 3339=12) (3400 thru 3435=13) (3500 thru 3522=14) (4000 thru  
4419=15) (5000 thru 5419=16) (6000 thru 6340=17) (7000 thru 7549=18) (8000 thru 8350=19) (9000 thru  
9629=20) (110 thru 310=21) INTO p41a.
```

VARIABLE LABELS p41a 'Grupos de Ocupación'.

EXECUTE.

VALUE LABELS p41a

```
1 "1. Directores y gerentes"  
2 "2.1 Profesionales de las ciencias y la ingeniería"  
3 "2.2 Profesionales de la salud"  
4 "2.3 Profesionales de la enseñanza"  
5 "2.4 Especialistas en organización de la administración pública y las empresas"  
6 "2.5 Profesionales de tecnología de la información y telecomunicaciones"  
7 "2.6 Profesionales en derecho, en ciencias sociales y culturales"  
8 "3.1.1 Profesionales de las ciencias e ingeniería de nivel medio"  
9 "3.1.2 y 3.1.3 Supervisores en ingeniería de minas, de industrias manufactureras y de la construcción"  
10 "3.1.4 Técnicos y profesionales de nivel medio en ciencias biológicas y afines"  
11 "3.2 Profesionales de nivel medio de la salud"  
12 "3.3 Profesionales de nivel medio en operaciones financieras y administrativas"  
13 "3.4 Profesionales de nivel medio de servicios jurídicos, sociales, culturales y afines"  
14 "3.5 Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones"  
15 "4. Personal de apoyo administrativo"  
16 "5. Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados"  
17 "6. Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros"  
18 "7. Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios"  
19 "8. Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores"  
20 "9. Ocupaciones elementales"  
21 "10. Ocupaciones militares".
```

\*Para construir los estratos sociales.

```
if (p41a = 1 and tamemp > 1) est = 1.  
if (p41a = 1 and tamemp = 1) est = 3.  
  
if (p41a = 2 and tamemp >1) est = 2.  
if (p41a = 3 and tamemp >1) est = 2.  
if (p41a = 4 and tamemp >1) est = 2.
```

```

if (p41a = 5 and tamemp >1) est = 2.
if (p41a = 6 and tamemp >1) est = 2.
if (p41a = 7 and tamemp >1) est = 2.

if (p41a = 2 and tamemp =1) est = 3.
if (p41a = 3 and tamemp =1) est = 3.
if (p41a = 4 and tamemp =1) est = 3.
if (p41a = 5 and tamemp =1) est = 3.
if (p41a = 6 and tamemp =1) est = 3.
if (p41a = 7 and tamemp =1) est = 3.

if (p41a = 8 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 9 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 10 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 11 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 12 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 13 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 14 and tamemp >1) est = 3.

if (p41a = 8 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 9 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 10 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 11 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 12 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 13 and tamemp =1) est = 4.
if (p41a = 14 and tamemp =1) est = 4.

if (p41a = 15 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 15 and tamemp =1) est = 4.

if (p41a = 16 and tamemp >1) est = 4.
if (p41a = 16 and tamemp =1) est = 5.

if (p41a = 17 and tamemp >1) est = 3.
if (p41a = 17 and tamemp =1 and (p41 > 4 and p41 < 7)) est = 4.
if (p41a = 17 and tamemp =1 and (p41 < 5 or p41 > 6)) est = 5.

if (p41a = 18 and tamemp >1) est = 4.
if (p41a = 18 and tamemp =1 and (p41 > 4 and p41 < 7)) est = 4.
if (p41a = 18 and tamemp =1 and (p41 < 5 or p41 > 6)) est = 5.

if (p41a = 19 and tamemp >1) est = 4.
if (p41a = 19 and tamemp =1 and (p41 > 4 and p41 < 7)) est = 4.
if (p41a = 19 and tamemp =1 and (p41 < 5 or p41 > 6)) est = 5.

if (p41a = 20) est = 5.

if (p41a = 21) est = 3.

var label est 'Estrato'.

val label est 1'Propietarios y directivos' 2'Clase media calificada' 3'Clase media típica' 4'Clase media no cali-
ficada' 5'Obreros'.

EXECUTE.

```



## Efectos marginales o probabilidad frente a cambios en las variables explicativas

```
. margins, dydx(*) predict(outcome(1))
```

```
Average marginal effects          Number of obs   =       31341
Model VCE      : Robust
```

```
Expression      : Pr(nse_bm==Pobres), predict(outcome(1))
dy/dx w.r.t.    : AREA mujer cma cmt cmb obr prim sec snu sup pos ind afro blame IESS PEAMSIU p03_a
```

	Delta-method				
	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
AREA	.0948679	.0045339	20.92	0.000	.0859817 .1037542
mujer	-.007547	.0051082	-1.48	0.140	-.0175589 .0024648
cma	-.0060831	.0554584	-0.11	0.913	-.1147796 .1026134
cmt	-.0352798	.0528079	-0.67	0.504	-.1387814 .0682219
cmb	-.0353753	.0518226	-0.68	0.495	-.1369456 .0661951
obr	.0406551	.0511414	0.79	0.427	-.0595803 .1408904
prim	-.015443	.0089077	-1.73	0.083	-.0329017 .0020157
sec	-.0705065	.0101646	-6.94	0.000	-.0904288 -.0505842
snu	-.1029445	.0368266	-2.80	0.005	-.1751233 -.0307658
sup	-.1149016	.0153696	-7.48	0.000	-.1450255 -.0847777
pos	-.1354815	.0973475	-1.39	0.164	-.3262791 .0553161
ind	.0733031	.0114164	6.42	0.000	.0509273 .0956789
afro	.026242	.0139233	1.88	0.059	-.0010471 .0535312
blame	-.0172738	.010369	-1.67	0.096	-.0375967 .0030491
IESS	-.0331292	.0055251	-6.00	0.000	-.0439583 -.0223001
PEAMSIU	.0384302	.006059	6.34	0.000	.0265548 .0503056
p03_a	-.0157417	.0015535	-10.13	0.000	-.0187865 -.0126968

```
. margins, dydx(*) predict(outcome(2))
```

```
Average marginal effects          Number of obs   =       31341
Model VCE      : Robust
```

```
Expression      : Pr(nse_bm==Vulnerables), predict(outcome(2))
dy/dx w.r.t.    : AREA mujer cma cmt cmb obr prim sec snu sup pos ind afro blame IESS PEAMSIU p03_a
```

	Delta-method				
	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
AREA	.041406	.0074829	5.53	0.000	.0267397 .0560723
mujer	-.012633	.0073801	-1.71	0.087	-.0270978 .0018318
cma	.0913221	.0578123	1.58	0.114	-.0219878 .2046321
cmt	.138687	.0555624	2.50	0.013	.0297867 .2475873
cmb	.1936635	.054903	3.53	0.000	.0860556 .3012714
obr	.1719632	.0546639	3.15	0.002	.0648239 .2791025
prim	-.0844466	.0171243	-4.93	0.000	-.1180097 -.0508835
sec	-.1310074	.0182413	-7.18	0.000	-.1667598 -.095255
snu	-.1932535	.043092	-4.48	0.000	-.2777122 -.1087948
sup	-.2533322	.0219002	-11.57	0.000	-.2962559 -.2104086
pos	-.4250642	.086768	-4.90	0.000	-.5951264 -.2550021
ind	-.0402632	.0216056	-1.86	0.062	-.0826094 .002083
afro	.0110271	.0235152	0.47	0.639	-.0350619 .0571161
blame	-.023074	.0178124	-1.30	0.195	-.0579857 .0118376
IESS	-.0268858	.0083842	-3.21	0.001	-.0433185 -.0104531
PEAMSIU	-.0025917	.0094351	-0.27	0.784	-.0210842 .0159007
p03_a	-.0246412	.0024174	-10.19	0.000	-.0293793 -.0199032

