

Caracterización del perfil económico-productivo de Ecuador

Trayectorias históricas, desafíos y oportunidades para la transformación de la matriz productiva en formas social y ambientalmente sostenibles

SARA CARIA**SEPTIEMBRE 2019**

- El presente documento tiene por objetivo esbozar, de forma sintética, un perfil económico productivo de Ecuador como insumo para identificar los principales desafíos nacionales y comprender las tendencias, obstáculos y retos para la transformación de la estructura económico-productiva del país.
- A lo largo de las últimas décadas no se ha logrado superar la dependencia de las exportaciones de materias primas y los avances hacia una economía más diversificada han sido escasos: el precio internacional del petróleo ha representado un elemento determinante del desempeño económico desde el primer boom petrolero en la década de 1970.
- Persisten problemas de productividad y baja inversión; a pesar de un incremento significativo en la inversión pública entre 2008 y 2016, no se vislumbran sectores de alta productividad que puedan mejorar las perspectivas de empleo. Todos estos elementos se reflejan en una débil competitividad internacional y elevada vulnerabilidad externa.
- A partir de 2008, el cambio estructural, o cambio de matriz productiva, como se lo denominó en la planificación oficial, ha ocupado un lugar destacado en las prioridades de desarrollo de Ecuador. Se han invertido recursos significativos en mejorar la competitividad sistémica, promover la innovación y la competitividad y fortalecer algunas cadenas productivas claves para el país. Por otro lado, se han quedado en la etapa de estudio las inversiones previstas en industrias básicas (petroquímica, siderurgia, cobre, aluminio, astillero y pulpa).
- En este análisis, se esbozan algunas líneas de políticas de diversificación de la economía ecuatoriana, en búsqueda de mayor inclusión social y sostenibilidad, que se derivan de enfoques recientes sobre cambio estructural, a partir de la identificación de las capacidades existentes, de los sectores con mayor potencial para generar encadenamientos y de los escenarios de demanda internacional que se pueden vislumbrar para los próximos años.

Contenido

■ 1. Breve síntesis de la historia económica contemporánea del país	5
Época primario exportadora	5
Fase de industrialización dirigida por el Estado	7
Crisis de la deuda y ajuste estructural	9
La dolarización y un nuevo auge petrolero	10
■ 2. Producción, empleo y exportaciones.	13
La producción y el empleo	13
Las exportaciones	19
Inversión, productividad y competitividad	24
Escenarios de posibilidad para el cambio estructural	28
■ 3. Políticas de transformación productiva.	31
■ Conclusiones	35
■ Bibliografía	38
■ Anexos	42



1. Breve síntesis de la historia económica contemporánea del país

La historia económica de Ecuador está estrechamente vinculada a la economía capitalista mundial (Acosta, 2012): a lo largo de sus distintas fases, los periodos de crecimiento más acentuados coincidieron con una demanda externa fuerte y con precios internacionales altos (Ponce y Vos, 2012) que estimularon las exportaciones, el tradicional motor del crecimiento ecuatoriano. Las circunstancias favorables del mercado internacional promovieron el crecimiento de dichas exportaciones desde la época del cacao –en el siglo XIX–, del banano –a mitad del siglo pasado– y del petróleo –desde la década de 1970–. Durante la década de 1980, las políticas de ajuste neoliberales no lograron reducir la dependencia de las exportaciones primarias; la liberalización comercial y financiera de la década de 1990 contribuyó a reforzar este patrón. En la primera década del nuevo siglo, la construcción del nuevo oleoducto de crudos pesados (OCP), los altos precios del petróleo y las remesas permitieron la recuperación del país tras la crisis financiero-fiscal de 1999-2000. Ecuador experimentó un nuevo boom petrolero que no generó un dinamismo similar en el resto de la economía, acentuando la dependencia con los ciclos internacionales (Ponce y Vos, 2012: 11-15).

Época primario exportadora

Desde la época de la independencia hasta mediados del siglo XX, el rubro predominante en las exportaciones ecuatorianas fue el cacao, representando también la principal fuente de divisas. Entre 1908 y 1914, Ecuador llegó a ser el principal exportador mundial de cacao (Hofman y Buitelaar, 1994: 155). En esta época, el cacao significó el eje fundamental de la economía

nacional y contribuyó a determinar el orden socioeconómico ecuatoriano, especialmente el surgimiento de la clase financiera y comercial del litoral (Acosta, 2012: 76-78). Hacia el final de la década de 1940, comenzó el auge bananero, que se consolidó durante la década de 1950. Nuevamente, la demanda externa de un producto primario determinó el aumento del PIB: mediante la expansión de la frontera agrícola y la incorporación de pequeñas y medianas fincas a la producción, se estimuló la creación de nuevos grupos económicos (Acosta, 2012: 122-123). A diferencia de lo que sucedía con el cacao, la participación del Estado en las actividades bananeras permitía transferir parte del excedente agrícola a la inversión en infraestructura para promover una incipiente industrialización.

Al mismo tiempo, se produjeron cambios demográficos y sociales importantes en el país: se amplió la frontera agrícola, se expandió la red vial y se profundizó la migración desde la Sierra hacia la Costa, donde el desarrollo urbano se aceleró. Este proceso se puede explicar a la luz de la teoría *schumpeteriana* del desarrollo económico (Schumpeter, 1911), que ilustra cómo un incremento del mercado –en este caso determinado por el incremento en la demanda internacional– impulsa un cambio tecnológico y el incremento de los factores de producción. El cultivo del banano incorporó una tecnología más avanzada que el cacao y muchas de las plantaciones pertenecían a estratos medios urbanos (no a terratenientes, como en el caso del cacao), configurando una estructura de cadena de valor distinta al monopolio que caracterizaba la producción de cacao. En un inicio, los salarios de los trabajadores bananeros eran superiores a los de otras actividades agrícolas de la Costa. Todos estos factores contribuyeron a la modesta expansión del mercado interno y a la apropiación y reinversión de una fracción de los excedentes por parte de los sectores comerciales y

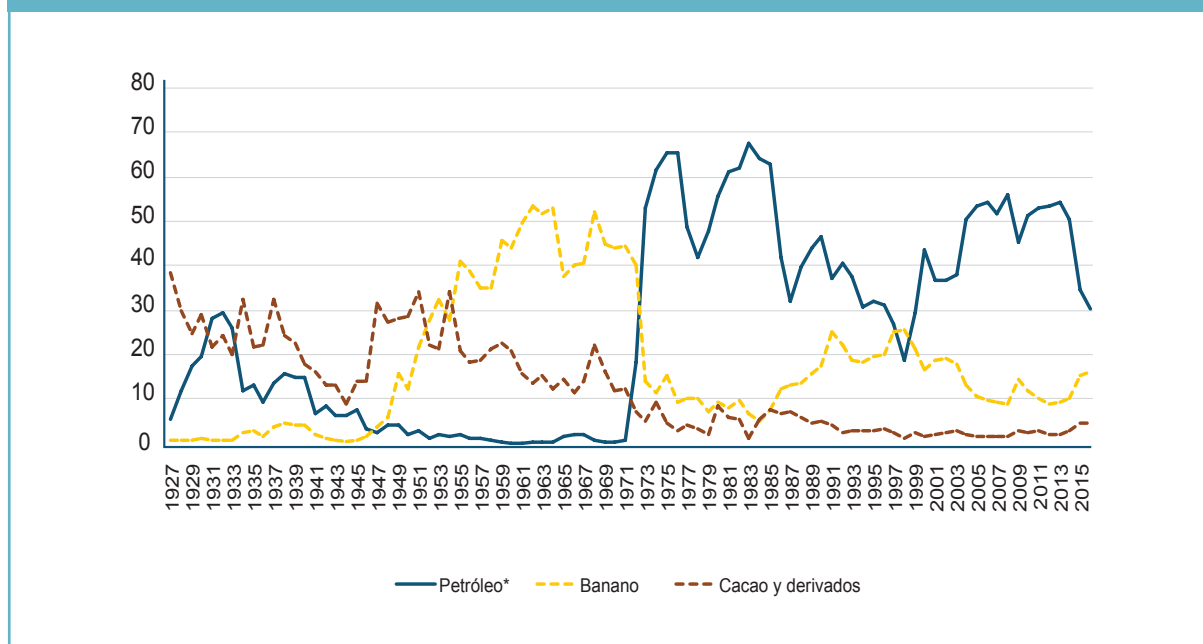


financieros de Guayaquil, aunque las actividades de exportación del banano se concentraron en pocas empresas¹, con la presencia de importantes compañías transnacionales –hecho que no se observó en la producción (Acosta, 2012: 124).

En lo que se refiere a la evolución del peso relativo de los tres principales productos de exportación de Ecuador a lo largo del último siglo, cabe señalar que el auge cacaotero perdió intensidad con la aparición del banano a partir de la década de 1950 y que, a su vez, el banano fue remplazado por el petróleo a partir de 1972. Al final de la década de 1940, el cacao suponía alrededor

del 30% de las exportaciones ecuatorianas. Este porcentaje disminuyó a medida que se incrementó la cuota del banano y se mantuvo alrededor del 15-16% durante toda la década de 1960 y los primeros años de la década de 1970, cayendo definitivamente por debajo del 10%, después de que el petróleo alcanzara el 18% y el 53% de las exportaciones totales, en 1972 y 1973 respectivamente. Por ello, el peso relativo de los distintos productos refleja los ciclos de demanda internacional: el peso del petróleo baja en las fases de precios bajos y se incrementa durante las fases de precios altos, determinando la importancia relativa del banano.

Gráfico N.º 1
Peso de las exportaciones de petróleo, banano y cacao, 1927-2015
(en porcentaje sobre el total de exportaciones)



*No incluye derivados.

Fuente: Banco Central del Ecuador (s/fa).

Elaboración: propia.

1 En 1964, el 90% de la exportación de banano estaba controlada por 8 empresas, estructura que se mantendría en las décadas siguientes. A inicios de la década de 1990, cinco empresas controlaban el 87% de la exportación, con el grupo Noboa que representaba por sí solo el 44% del total (Acosta, 2012: 126).



Fase de industrialización dirigida por el Estado²

El periodo de industrialización dirigida por el Estado se sitúa aproximadamente entre 1965 y 1982 –año en que se desencadena la crisis de la deuda–. En este periodo, los incrementos de la demanda internacional y del PIB provocaron cambios en la composición de la demanda interna, volviendo incipiente la de los productos industriales³. Así, se configuró un mercado doméstico y promovió una inicial producción nacional manufacturera, con fábricas orientadas a un sistema de producción fordista, que promovía la transformación de los trabajadores artesanales de “artes y oficios” en obreros cualificados en el manejo de maquinaria industrial para producción en serie. Bajo esta óptica, la etapa de industrialización estuvo orientada a sustituir las importaciones de bienes estándar por producción nacional (Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2003). Este modelo, impulsado por la caída del precio de los bienes primarios exportados por el país, que generó una crisis en el modelo de acumulación agroexportador, y por un contexto internacional que apuntaba a la industria como la principal fuente de crecimiento económico y acumulación, fue adoptado en casi todos los países de la región y se fundamentó en un esquema de fuerte intervención estatal en la planificación de desarrollo (Díaz, 2018). Los pilares de esta estrategia de industrialización fueron la política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) –desplegada

a través de protección arancelaria, incentivos tributarios y créditos públicos subsidiados– y la modernización del sector agrícola, junto con la promoción de consorcios transnacionales para favorecer la inversión extranjera y el acceso a tecnología. En este periodo se redujo el porcentaje de importaciones correspondientes a materias primas y el peso de los bienes de capital se incrementó considerablemente (del 31% al 45% en promedio) –funcionales a la estrategia de industrialización–, lo que determinó un incremento en la dependencia externa en bienes de mayor sofisticación tecnológica. El sector industrial creció más rápidamente que la economía en su conjunto: entre 1972 y 1981 su incremento fue del 103%, frente al 84% del total de la economía y al 16% de la agricultura, que perdió importancia de forma notoria (Díaz, 2018: 11-12). Sin embargo, el peso relativo del sector industrial en el PIB no se modificó sustancialmente, disminuyendo del 24% entre 1970 y 1972 al 21% en 1978-1979, debido a que el incremento aún mayor del sector petrolero –180% en el mismo periodo–, ensombreció el desempeño positivo de la industria. Dentro de la industria no petrolera, las ramas más dinámicas fueron las relacionadas con el procesamiento de productos agrícolas –alimentos y bebidas, como café y cacao, además de tabaco y madera, con sus encadenamientos⁴– y de la pesca, destinadas básicamente a la exportación, productos de línea blanca –refrigeradoras y cocinas para el mercado doméstico– y algunas industrias básicas como la

2 Este es el término que utiliza Ocampo (2012: 13) para designar la estrategia de industrialización que caracterizó el periodo desarrollista de la década de 1960 y 1970, donde la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) representó únicamente un aspecto específico.

3 Este cambio responde a la denominada Ley de Engels: al aumentar los ingresos, se reduce la porción de demanda destinada a los productos básicos y de alimentación (sustancialmente inelásticos al precio) y se incrementa la demanda de bienes industriales (elásticos al precio).

4 En este sector se generan encadenamientos en la fabricación de envases, como cajas de cartón o envases de vidrio.



petroquímica y la fabricación de metales y acero como encadenamientos hacia atrás del sector petrolero (Moncada, 1982).

A partir de 1972, Ecuador se volvió un país petrolero, lo que produjo cambios muy relevantes en la economía nacional. En concomitancia con el boom petrolero (1972-1979), el país estaba gobernado por regímenes militares que asumieron una postura desarrollista en la que el Estado desempeñaba un rol central en la producción, acumulación y distribución de las rentas petroleras, inaugurando lo que sería un “nuevo modelo de acumulación rentista petrolero administrado desde el Estado” (Orbe y Caria, 2018: 56), basado en una fuerte inversión pública orientada a suplir la infraestructura necesaria para el desarrollo industrial (Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, 1966). Ello se reflejó en los cambios en la composición del PIB en la década de 1970 (Tabla N.º 1).

Tabla N.º 1 Componentes del PIB, 1962-1971 y 1972-1981 (en porcentaje sobre el total)		
Componente del gasto	Promedio 1962-1971	Promedio 1972-1981
Consumo de hogares	78,4%	63,7%
Compras del gobierno	9,3%	13,2%
Formación bruta de capital fijo	16,5%	24,2%
Exportaciones de bienes y servicios	15,4%	25,1%
Importaciones de bienes y servicios	19,6%	26,1%

Fuente: Díaz (2018: 12), con base en las Cuentas Nacionales Anuales del Banco Central del Ecuador.

Elaboración: propia.

determinó transformaciones importantes en la economía del país: pasó de ser una economía fundamentalmente agrícola, con una modesta influencia del comercio internacional, a una economía mucho más abierta. En la década siguiente al inicio del auge petrolero, el ritmo de crecimiento se aceleró: su tasa de crecimiento casi se duplicó y el ingreso per cápita creció a una tasa promedio anual del 5% entre 1972 y 1981⁵, frente al 1,6% de la década anterior (Díaz, 2018: 12-14). Sin embargo, los factores fundamentales de la bonanza fueron determinados por condiciones externas, básicamente el precio favorable del petróleo y la facilidad para conseguir financiación internacional con bajas tasas de interés. Adicionalmente, el auge petrolero incrementó la demanda de consumo interno, tanto de las clases más acomodadas como de la mayoría de la población, sin que se desarrolle la capacidad productiva doméstica para satisfacerla: este desbalance, conjuntamente con la demanda de bienes de capital del sector público, fue financiado con recursos externos que generaron una exposición importante en términos de deuda pública y privada (Acosta, 2012: 176).

Asimismo, se consolidó una fuerte dependencia de la importación de bienes de capital y tecnología, con el consecuente incremento de la necesidad de divisa. En este sentido, los resultados de la sustitución de importaciones por producción nacional terminaron siendo modestos. La expansión del mercado doméstico, clave en la estrategia ISI, terminó por limitarse

5 El inicio de la explotación petrolera en Ecuador coincidió, además, con una década de precios internacionales altos: el precio de un barril de petróleo WTI, referente para el crudo ecuatoriano, pasó de USD 3,56 en 1971 a USD 37,38 en 1980, lo que corresponde a un incremento del 117% en valores constantes (Díaz, 2018: 11).



a los sectores urbanos de ingresos medianos y altos de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca y a una pequeña fracción de trabajadores sindicalizados, con lo que incluso la producción de bienes orientados al consumo de masa, –como alimentos y textiles–, tuvo pocas posibilidades de expansión. Los encadenamientos que se generaron fueron débiles y la clase industrial compensó el pequeño tamaño del mercado con un régimen de oligopolio, fomentado por los altos niveles de protección arancelaria, que fundamenta las ganancias en la restricción de la competencia. En definitiva, las condiciones favorables para el desarrollo de una manufactura nacional, conjuntamente con la matriz oligárquica de la burguesía industrial, caracterizada por una visión cortoplacista de obtención de excedentes fáciles y dependiente de la intervención del Estado, originó una industria sobredimensionada, ineficiente, intensiva en capital y que generó poco empleo de calidad (Conaghan, 1989). Tal situación configuró un escenario muy problemático para el país y la región, cuando, a inicios de la década de 1980, cambiaron drásticamente las condiciones externas, el precio del petróleo bajó y se deterioraron los términos de intercambio del país.

Crisis de la deuda y ajuste estructural

El precio internacional del petróleo alcanzó su pico en 1980, tras lo cual comenzó una fase descendente que duraría toda la década. Al mismo tiempo, las tasas de interés internacionales, que habían permanecido muy bajas durante toda la década de 1970 –en algunas ocasiones, incluso negativas en términos reales–, subieron

repentinamente a partir de 1981, provocando lo que se conoce, generalmente, como una *crisis de deuda*. La subida de las tasas de interés, junto a la reducción de las rentas petroleras, generó dificultades para el pago de la deuda externa, que durante la década anterior había representado el principal mecanismo de financiamiento del déficit fiscal. Repentinamente, Ecuador, como muchos países de la región, sufrió serias restricciones para acceder a créditos internacionales: frente a la imposibilidad de financiar el déficit fiscal, la política económica se orientó hacia medidas de recorte del gasto público. En este contexto, el papel del Estado –planificación y regulación– se ajustó frente a las fuerzas del mercado, con la apuesta al dinamismo del sector privado. En este periodo comenzó el acercamiento del país al Fondo Monetario Internacional (FMI) y a su política de exigencia de programas de “reformas estructurales y corrección fiscal” –básicamente ajuste estructural– como condición para otorgar créditos⁶ (Díaz, 2018: 16).

El problema de la deuda no se circunscribió solamente a la pública: el sector privado ecuatoriano mantuvo una importante deuda privada denominada en dólares⁷. El peso de la deuda privada creció por la devaluación del sucre que el gobierno decretó en 1982, con el objetivo de desincentivar las importaciones y reducir la presión sobre el déficit de balanza de pagos. En 1983, para sostener las empresas, el gobierno decidió implementar el mecanismo de “sucretización”, que consistió en transformar la deuda privada de las empresas en obligaciones a pagar en sucres al Banco Central, quien, a su vez, asumió la deuda externa denominada en dólares. Esta operación,

6 Entre 1983 y 1992, Ecuador firmó 8 cartas de intención con el FMI (Díaz, 2018: 16).

7 Durante el auge petrolero, la deuda privada se incrementó de forma acelerada, de forma similar a la deuda pública, pasando de USD 19 millones a más de USD 1 600 millones entre 1972 y 1982 (Díaz, 2018: 16).



que de facto es una nacionalización de la deuda privada, agravó el peso del servicio de la deuda en el presupuesto nacional y, consecuentemente, las medidas de ajuste.

Durante toda la década de 1980, primó la preocupación por la estabilización de la economía y la política económica tuvo como prioridad el control monetario y de la inflación (este último objetivo sin mucho éxito) en la mayoría de los países de la región. A este periodo se conoce como “la década perdida de América Latina”: a inicios de la década de 1990, el PIB per cápita de la región se encontraba al mismo nivel que en 1980.

En el caso de Ecuador, esta situación se prolongaría hasta el final de la década de 1990: en 1992 asumió la presidencia Sixto Durán Ballén, cuyo gobierno, bajo la dirección del vicepresidente Alberto Dahik, se propuso contener la inflación y estabilizar la economía mediante una terapia de *shock*, que implicó una drástica devaluación del sucre (35%) y el incremento de combustibles y tarifas eléctricas. A lo largo de la década, el país experimentó una gran inestabilidad económica, marcada por serias dificultades en el sistema financiero, elevada inflación y frecuentes devaluaciones de la moneda. En un contexto internacional dominado por el Consenso de Washington, la respuesta de las autoridades se basó en políticas de estabilización fundamentadas en la ortodoxia, el ajuste y la disciplina fiscal (Díaz, 2018: 23). Los resultados fueron dramáticos. Las condiciones de vida de los ecuatorianos empeoraron significativamente: entre 1995 y 2000, el número de pobres se duplicó, pasando del 34 % al 71% de la población, mientras

que el crecimiento se mantuvo estancado. El PIB per cápita –en dólares constantes– fue de USD 3 687 en 1980 y USD 3 720 en 1990; para el año 2000, todavía se mantenía en USD 3 678 (Banco Mundial, s/fa).

Tampoco se logró estabilizar la economía, no hubo un incremento sustancial en la inversión, se agudizó la concentración de la riqueza y la desigualdad: el país cerró la década con la peor crisis de su historia (Acosta, 2012: 245, 298).

La dolarización y un nuevo auge petrolero

El año 1999, el último de la década, del siglo y del milenio, fue testigo de una situación económica convulsa: el PIB real cayó un 7,3%, la inflación cerró en 52% y los salarios reales perdieron un 23% de poder adquisitivo (Acosta, 2012: 244)⁸. La crisis generó, de hecho, una ola masiva de emigración; según reporta Acosta (2012: 309): “desde el 2000 al 2004, más de un millón de ecuatorianos habrían salido del país”.

En enero de 2000, en medio de esta situación, el presidente Mahuad anunció la dolarización de la economía ecuatoriana, a fin de frenar la hiperinflación y poner las bases para que el país pueda salir de la recesión⁹. Al cabo de un par de años, se logró controlar la inflación y la economía inició su trayectoria de recuperación, impulsada por un nuevo auge petrolero a partir de 2003 y por la activación del nuevo Oleoducto Crudo Pesado (OCP) en 2004, que potenció la exportación de petróleo y acentuó el efecto favorable del

8 El PIB per cápita, medido en dólares constantes de 2010, se contrajo un 7,2% entre 1998 y 2000, de acuerdo con datos del Banco Mundial (s/fa).

9 Cabe resaltar que Ecuador estaba ya parcialmente dolarizado: en 1999, aproximadamente el 47% de los depósitos y el 66% del crédito otorgado por los bancos privados estaban denominados en dólares (Acosta, 2012: 284).



incremento del precio internacional de los *commodities*, que durará una década, idílica para América Latina (Ocampo, 2012)¹⁰.

Sin embargo, la dolarización no puso fin a la inestabilidad política, que se superaría solo a partir de 2007 con el inicio de la presidencia de Rafael Correa, quien gobernará de forma ininterrumpida hasta 2017. Este periodo, caracterizado por una inédita estabilidad política y por condiciones externas extraordinariamente favorables, sería testigo, además, de profundos cambios en la vida económica y social del país, con el intento de establecer un nuevo modelo de desarrollo a partir de la aprobación, en septiembre de 2008, de una nueva Constitución, en la que se replantean las relaciones entre economía, Estado, sociedad y Naturaleza.

En la nueva Constitución Política de la República del Ecuador se estableció como deber del Estado el diseño y aplicación de una política pública orientada a la construcción de una economía y de una sociedad para el “buen vivir”. Este enfoque implicaba alcanzar la supremacía del ser humano por sobre el capital, para lo cual se propuso promover un cambio en las relaciones de poder y estructurar un Estado moderno y eficiente, cuyas políticas se definían en base al ejercicio de una democracia participativa (Orbe y Caria, 2019). La orientación política del gobierno de Correa pretendía evitar la subordinación de los intereses de la sociedad a los de la clase empresarial, nacional e internacional;

la Revolución Ciudadana impuso “un drástico giro en el manejo macroeconómico”, recuperando el rol del Estado en la planificación e inversión pública y adoptando una política económica que “evoca muchas de las políticas implementadas durante el auge petrolero de los años setenta” (Díaz, 2018: 31). Este punto representó quizá el rasgo más característico de la ruptura del gobierno de Rafael Correa con el manejo económico de las décadas anteriores, durante las cuales el país había seguido una senda bastante ortodoxa (Díaz, 2018). Esta etapa fue denominada “socialismo del siglo XXI”, para destacar la función redistributiva que pretendía introducir en la economía y la sociedad, produciendo resultados sociales positivos: la provisión de servicios públicos de educación y salud mejoró sustancialmente y los indicadores de pobreza y desigualdad experimentaron avances apreciables. Sin embargo, no se lograron los objetivos esperados en cuanto a la diversificación productiva y, en general, al cambio del modelo de acumulación (Orbe y Caria, 2019). A partir de 2015, con la caída del precio del petróleo, este modelo entró en crisis y las posibilidades de sostener la inversión pública se redujeron progresivamente.

El cambio de gobierno desde las elecciones de 2017 marcó una ruptura con esta etapa. Inicialmente, fue de tipo político, causada por la voluntad del presidente Lenín Moreno de tomar distancia de los escándalos de corrupción que involucraban autoridades eminentes del gobierno anterior. Sin embargo, al agudizarse las dificultades económicas

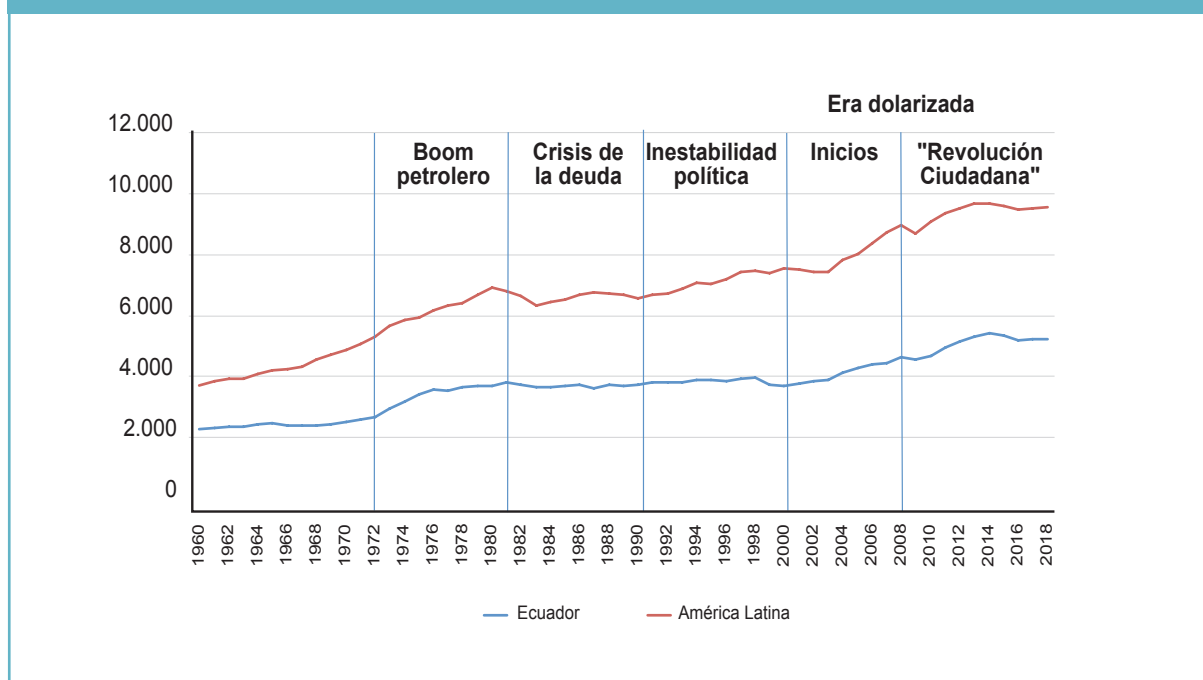
10 Al introducir la dolarización, se adoptó el cambio de 1 USD por 25 000 sucres, lo cual permitió precios relativos favorables para las exportaciones ecuatorianas, que en el año 2000 se recuperaron significativamente. Sin embargo, en los años siguientes, la inflación erosionó esta ventaja, comprometiendo la competitividad de las exportaciones –sobre todo las no petroleras– y favoreció, por el contrario, el incremento de las importaciones (Larrea, 2004). La evolución del tipo de cambio real afectó principalmente al camarón y al banano, cuya pérdida de competitividad internacional fue una de las principales motivaciones para la firma del Tratado Multipartes con la Unión Europea, y algunos rubros de manufactura, como los textiles y calzados, cuyos precios perdieron competitividad en relación con los de otros países andinos (Perú y Colombia). Los efectos del tipo de cambio real desfavorable fueron una de las principales razones, conjuntamente con el desplome del precio del petróleo, para la introducción, en marzo de 2015, de salvaguardias a numerosas partidas arancelarias.



del país en los últimos dos años –bajo crecimiento, incremento del déficit fiscal y del peso de la deuda–, el gobierno cambió el rumbo económico de forma cada vez más explícita y, en base a una renovada confianza en el sector privado en desmedro de la intervención pública, optó por medidas ortodoxas de austeridad que condujeron, entre finales de 2018 e inicios de 2019, a la firma de una carta de intenciones con el Fondo Monetario Internacional. Esta viabilizaba un nuevo paquete de financiamiento internacional multilateral, condicionado a la implementación de un programa de estabilización y ajuste estructural.

En resumen, el desempeño económico de Ecuador en las últimas décadas en el largo plazo siguió una trayectoria decepcionante; si bien entre 1972 y 2015 el Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano creció a una tasa promedio cercana al 4% anual, la tasa de incremento promedio del PIB per cápita, en el mismo periodo, alcanzó solo el 1,7% anual. Estos datos reflejan una situación de menor rendimiento respecto al resto de la región, ya de por sí caracterizada por una trayectoria muy irregular y volátil (Díaz, 2018).

Gráfico N.º 2
Evolución del PIB per cápita de Ecuador y América Latina, 1960-2018



Fuente: Díaz (2018: 8).

Los únicos periodos en los que Ecuador experimentó un desempeño mejor al del conjunto de América Latina son los del auge petrolero, entre 1972 y 1981 y el reciente boom de los commodities a

inicios del nuevo siglo. Así, se ratifica la continua dependencia del país a los ciclos internacionales de demanda y el carácter procíclico de su modelo de crecimiento.

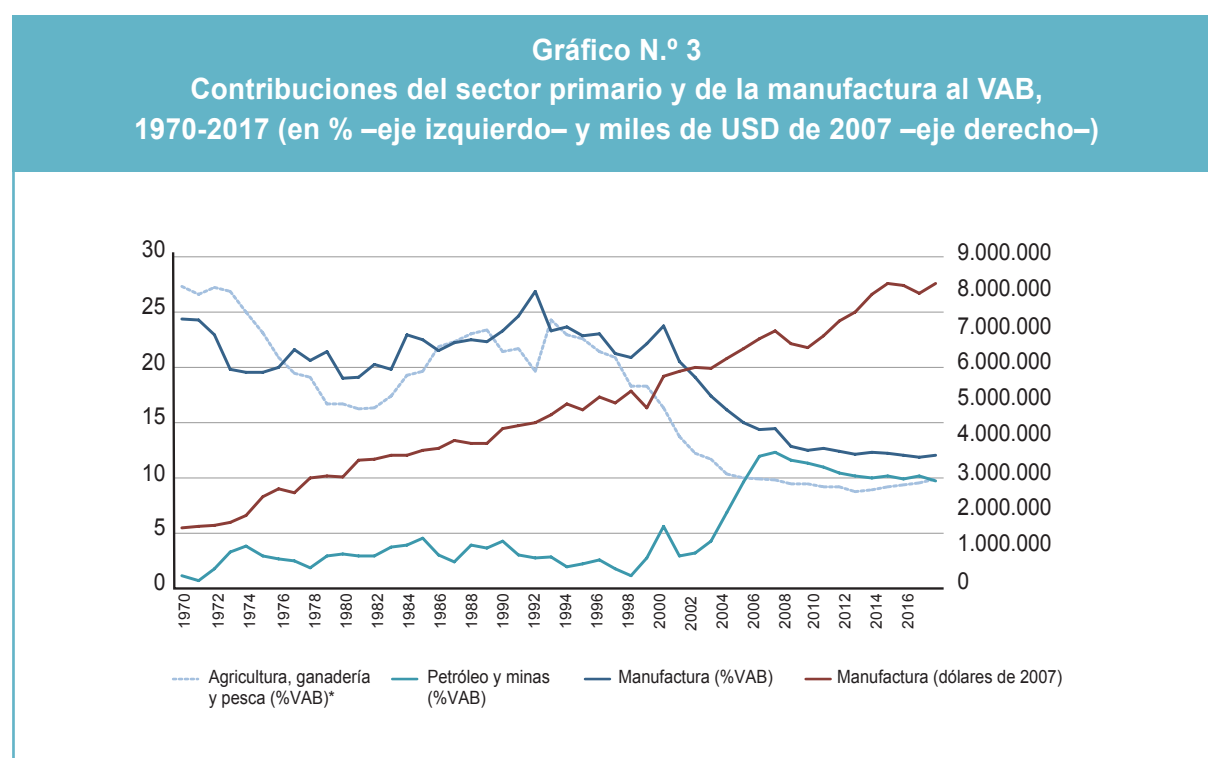


La tendencia de largo plazo en cuanto la capacidad productiva no es positiva: el PIB por persona en edad de trabajar se ha reducido de forma ininterrumpida desde el inicio de la década de 1980 (Díaz, 2018: 9). Esto refleja los problemas de productividad crónicos de la economía ecuatoriana y de su incapacidad para generar empleo suficiente y absorber el “bono demográfico”¹¹ (Calderón y Stumpo, 2016).

2. Producción, empleo y exportaciones

La producción y el empleo

El Gráfico N.º 3 muestra la evolución de la aportación al Valor Agregado Bruto (VAB)¹² de las principales ramas del sector primario y de la manufactura desde la década de 1970. Se observa cómo el sector primario reduce su importancia, a



Fuente: Banco Central del Ecuador (s/fb y s/fc).

Elaboración: propia.

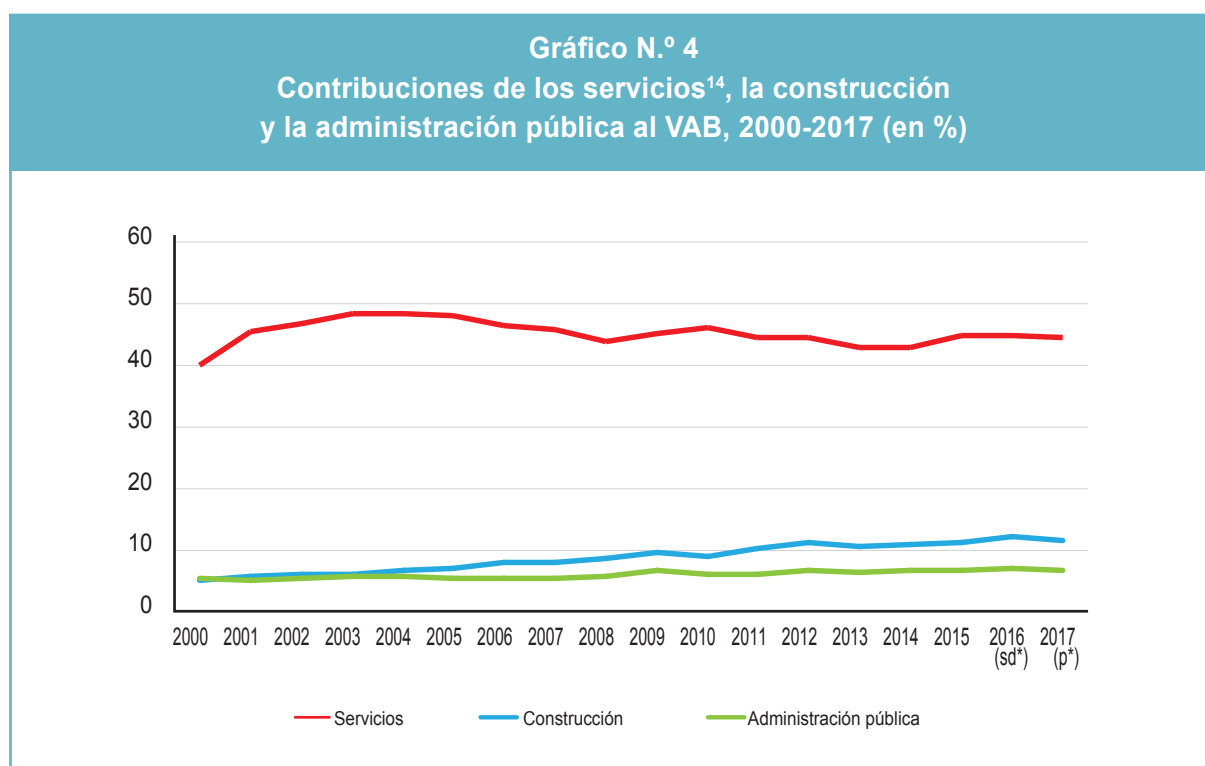
11 La estructura demográfica del país sufre cambios entre 1965 y 2014; la población entre 15 y 64 años representa el 51% del total en 1965, el 53% en 1977 y el 64% en 2014 (Banco Mundial, s/fb).

12 El valor agregado es la producción neta de un sector después de sumar todos los productos y restar los insumos intermedios. No incluye las depreciaciones de los bienes manufacturados ni el agotamiento y degradación de recursos naturales. El Valor Agregado Bruto (VAB) mide el valor añadido por el conjunto de productores de una determinada rama de la actividad económica, recogiendo los valores que se agregan a los bienes y servicios en las distintas etapas del proceso productivo. Se diferencia del indicador del peso sectorial de las ramas económicas sobre el PIB, pues evidencia la parte de valor agregado generado en cada rama económica, al neto del valor importado o derivado de otros sectores.



consecuencia de la caída de la agricultura –cuyo peso disminuyó del 27,4% en 1970 al 10% en 2017–, que no logra compensarse con la subida de minas y petróleo –con un incremento desde el 1,16% en 1970 al 10% en 2014–. La tendencia de la manufactura –que pasa del 24% en 1970 al 12% en 2017– también es declinante de acuerdo con el modelo de desindustrialización prematura (Rodrik, 2005), pese a su crecimiento absoluto en términos reales a una tasa del 3,7% acumulativo anual¹³.

Los servicios vienen representando, desde el año 2000, aproximadamente el 50% del VAB total. La administración pública contribuye con el 6-7%, y la construcción se ha mantenido alrededor del 8-9%, con picos del 10% de 2012 a 2015 (Gráfico N.º 4). Estos rubros se han mantenido sustancialmente estables a lo largo de la última década y media.



Fuente: Banco Central del Ecuador (s/fb).

* Datos de 2016 semidefinitivos (sd) y de 2017, provisionales (p).

Elaboración: propia.

13 Al respecto merece la pena rescatar las observaciones de Chang (2015: 236-238) acerca de la desindustrialización que es, en parte, una ilusión estadística debido a dos factores: el proceso de externalización de ciertos servicios que antes de 1980 proporcionaban las empresas industriales, pasando a contabilizar en términos de VAB y empleo, a partir de entonces como sector servicios; y a la caída de los precios relativos de los productos manufacturados, resultante de la superior productividad de este sector respecto a los precios de los servicios.

14 El dato de servicios incluye: comercio, servicios de alojamiento y comida, transporte y almacenamiento, comunicación e información, actividades financieras, actividades profesionales, técnicas y administrativas, enseñanza y servicios sociales, servicio doméstico y otros servicios.



En cuanto al mercado laboral, la población con empleo¹⁵ se incrementó en más de dos millones en la última década, pasando de poco más de 6 millones en 2007 a 8,2 millones en 2018. La contribución

de cada sector a la creación de empleo se puede observar en el Tabla N.º 2¹⁶, que permite, además, comparar su evolución durante la última década.

Tabla N.º 2				
Distribución del empleo por actividad económica (% sobre el total)				
Rama de actividad	Dic 2007	Dic 2012	Dic 2016	Dic 2018
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	28,49	27,40	25,60	28,30
Petróleo y minas	0,56	0,50	0,60	0,60
Manufactura (incluida refinación de petróleo)	10,87	10,60	11,20	10,70
Suministro de electricidad y agua	0,57	0,50	0,60	0,60
Construcción	6,65	6,30	7,10	6,80
Comercio, restaurantes y hoteles	24,63	25,00	25,50	24,10
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,19	6,80	6,70	6,00
Actividades de servicios financieros	0,89	0,90	0,60	0,80
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	3,39	4,40	4,20	4,80
Administración pública, defensa y planes de seguridad social obligatoria	3,22	3,70	4,20	3,40
Enseñanza y servicios sociales y de salud	7,33	8,00	6,90	6,70
Servicio doméstico	3,33	2,50	2,80	2,90
Otros servicios	3,89	3,50	3,90	3,70
Población con empleo (número de personas)	6 019 332	6 424 840	7 463 579	7 731 032

Fuente: INEC (s/f).

15 De acuerdo al INEC, esta definición se refiere a toda la población en edad de trabajar, es decir, mayor a 15 años y ocupada en alguna actividad económica a cambio de una remuneración o beneficio. Incluye empleo adecuado, no adecuado y no clasificado, de acuerdo con la categorización adoptada desde 2014. La categoría de empleo no adecuado, que reemplaza la anterior definición de subempleo, designa aquellos trabajos que reportan deficiencias en horas o en remuneración. En otras palabras, esta categoría comprende las personas que trabajan menos de 40 horas a la semana y/o que ganan menos del sueldo básico INEC (2014). Con respecto a la Tabla N.º 1 (Anexos), incluye: subempleo, subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo, subempleo por insuficiencia de ingresos, empleo no remunerado y otro empleo no pleno.

16 En los cuadros y gráficos sobre empleo se presentan datos del INEC a partir de 2007, ya que para años anteriores no está disponible información sistematizada y comparable.



A diciembre de 2016, el 25% del empleo se generaba en el sector primario (básicamente en agricultura y ganadería), aunque el peso de este rubro sobre el total ha disminuido levemente desde 2007. Para diciembre de 2018, este porcentaje recuperó los valores de 2007. El sector petrolero, a pesar de ser uno de los más productivos de la economía, tiene una capacidad muy limitada de generar empleo, como frecuentemente ocurre en las actividades extractivas (McMillan y Rodrik, 2011: 24), por lo que no logra impulsar la productividad del trabajo de la economía en su conjunto: su peso se mantiene muy marginal a lo largo de todo el periodo. El comercio, los restaurantes y hoteles contribuyeron, en 2016, con poco más del 25%, disminuyendo al 24,1% en 2018. Transportes y comunicaciones se han mantenido alrededor del 6-6,5%, con una pequeña disminución en 2018. La industria manufactura es responsable del 10,7% del empleo total en diciembre de 2018, manteniendo su peso relativo. La administración pública, la enseñanza, los servicios sociales y de salud y las actividades profesionales, técnicas y administrativas se mantienen básicamente en el orden del 4%, 7% y poco menos del 5%, respectivamente. La distribución sectorial del empleo no ha sufrido cambios sustanciales durante la última década. Más adelante se propone una aproximación a la importancia de los servicios de cuidado.

En la Tabla N.º 1 (Anexos) se muestran algunos indicadores relacionados con el empleo desagregados

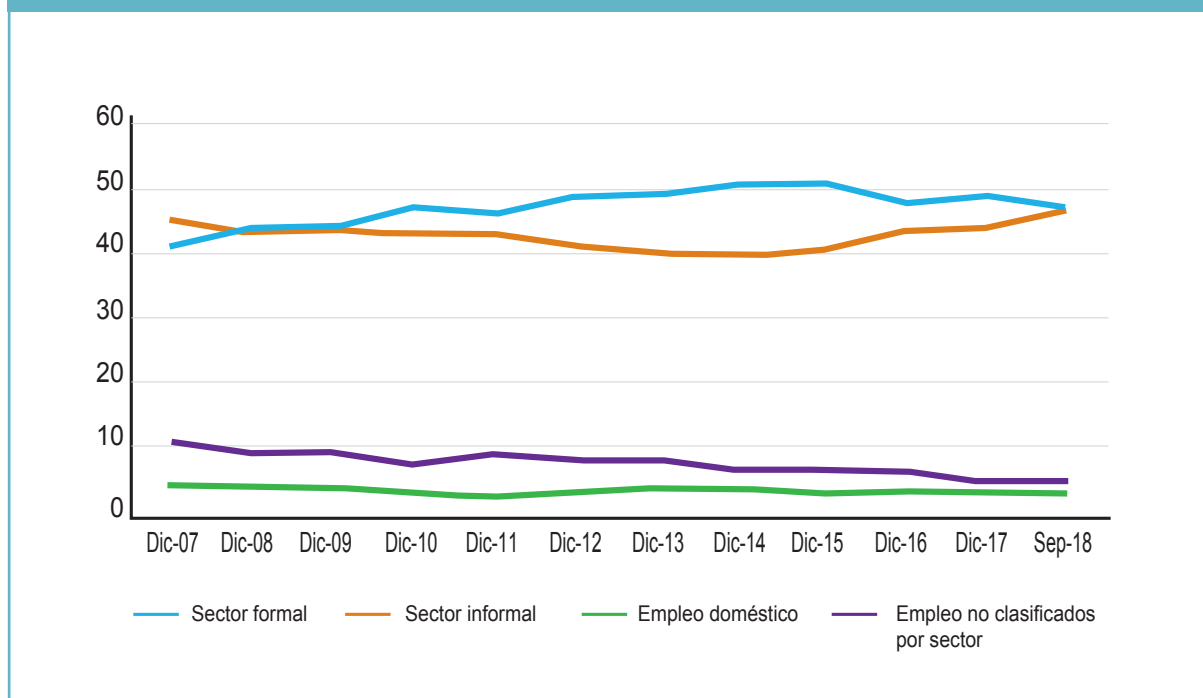
por sexo: resulta notorio que todavía existe una brecha considerable entre las condiciones de trabajo de hombres y mujeres. Así, las mujeres presentan mayores dificultades para acceder a empleo pleno (solo el 32,5% de los empleos femeninos a diciembre de 2018 corresponden a esta categoría, frente al 46,5% de los hombres) y experimentan una mayor tasa de desempleo y trabajo no remunerado. Además, tienen menores tasas de participación.

También existen brechas importantes entre zonas rurales y urbanas, así como entre distintas franjas de edad. La Tabla N.º 2 (Anexos) sintetiza algunas de las disparidades que todavía existen en el país. Entre otras, se evidencia que en las zonas rurales la tasa de empleo adecuado es aproximadamente la mitad que en las zonas urbanas y que el empleo no remunerado es el doble. De la misma forma, se aprecia que los jóvenes entre 15 y 24 años son los que más dificultades tienen para obtener trabajos plenos, están más expuestos al subempleo y, sobre todo, al empleo no remunerado.

Es importante señalar que la informalidad sigue siendo un rasgo característico del empleo en el país, pues ha permanecido por encima del 40% a lo largo de los últimos 12 años, como muestra el Gráfico N.º 5. Esta situación es común a los otros países de la región: según la Organización Internacional del Trabajo, en 2016, en América Latina y el Caribe, el trabajo informal representa el 53% del total (OIT, 2018: 40).



Gráfico N.º 5
Peso de los sectores: formal, informal, doméstico, clasificado por sector.
(en % sobre el total), 2007-2018



Fuente: INEC (s/f).

La incidencia del empleo no adecuado, tanto en las zonas urbanas como rurales, es todavía alta y representa uno de los rasgos más característicos de Ecuador y de otros países de la región. Este fenómeno apareció hacia la mitad del siglo XX, cuando los campesinos se alejaron de las formas precarias —en algunos casos cuasiesclavistas— de producción agrícola y se trasladaron a las ciudades y a las zonas rurales con más demanda de trabajo. Ahí intentaron insertarse en el mercado laboral como trabajadores asalariados. A raíz del limitado alcance del proceso de industrialización, el sector manufacturero no fue capaz de incorporar nuevos trabajadores; más bien, con el proceso de cierre de industrias que siguió al fin de la época de industrialización dirigida por el Estado, la industria redujo su capacidad de generar empleo

digno. Así, el subempleo y demás formas de empleo inadecuado se configuraron como característica estructural del mercado de trabajo de la región, agudizándose en los periodos de crisis económica (Orbe y Caria, 2019).

Finalmente, para incorporar algunas reflexiones sobre el peso del trabajo doméstico y los servicios de cuidado con respecto a los otros tipos de empleo, se puede recurrir al sistema de cuentas satélites que mantiene el INEC. Si bien solo están disponibles los datos para el periodo 2007-2013, se puede realizar una aproximación a la relevancia de este sector. La Tabla N.º 3 reporta la contribución del trabajo no remunerado, diferenciado por sexo, al VAB de las distintas ramas de industrias, en 2007 y 2013.



En primer lugar, cabe evidenciar que el VAB total del trabajo no remunerado asciende a 10 000 millones –USD corrientes– en 2013, que equivale al 12% del VAB total de las industrias de ese mismo año –en 2007 ese porcentaje era de aproximadamente 10%–; del total de trabajo no remunerado, 7 000 millones –aproximadamente el 70%– representan el trabajo doméstico de las mujeres en hogares

privados. Los servicios sociales, de salud, de entretenimiento y recreación suponen también una participación importante: ambos son sectores en los que la presencia de las mujeres es preponderante, como se confirma por el monto del valor no remunerado de las mujeres en comparación con el de los hombres. Estos tres rubros representan cerca del 90% del VAB total del trabajo no remunerado.

Tabla N.º 3
VAB del trabajo no remunerado por rama económica y sexo
(en miles de dólares), 2007 y 2013

Industrias	2007			2013		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
Fabricación de muebles	11 973	8 593	3 380	9 516	6 829	2 687
Construcción	66 873	52 532	14 341	74 541	58 297	16 244
Servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor y motocicletas	44 528	39 654	4 874	69 011	61 029	7 982
Transporte y almacenamiento	50 747	16 239	34 508	354 381	113 402	240 979
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	183 429	84 149	99 280	327 129	142 811	184 318
Servicios de enseñanza privada	91 824	31 099	60 725	106 762	34 388	72 374
Servicios sociales y de salud	988 310	217 649	770 661	2 240 411	498 182	1 742 229
Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	954 399	382 779	571 620	1 936 725	767 723	1 169 002
Hogares privados con servicio doméstico	3 175 677	573 873	2 601 804	8 541 120	1 476 169	7 064 951
Total valor agregado bruto del trabajo no remunerado	5 567 760	1 406 567	4 161 193	13 659 596	3 158 830	10 500 766

Fuente: Ecuador en cifras (2015).

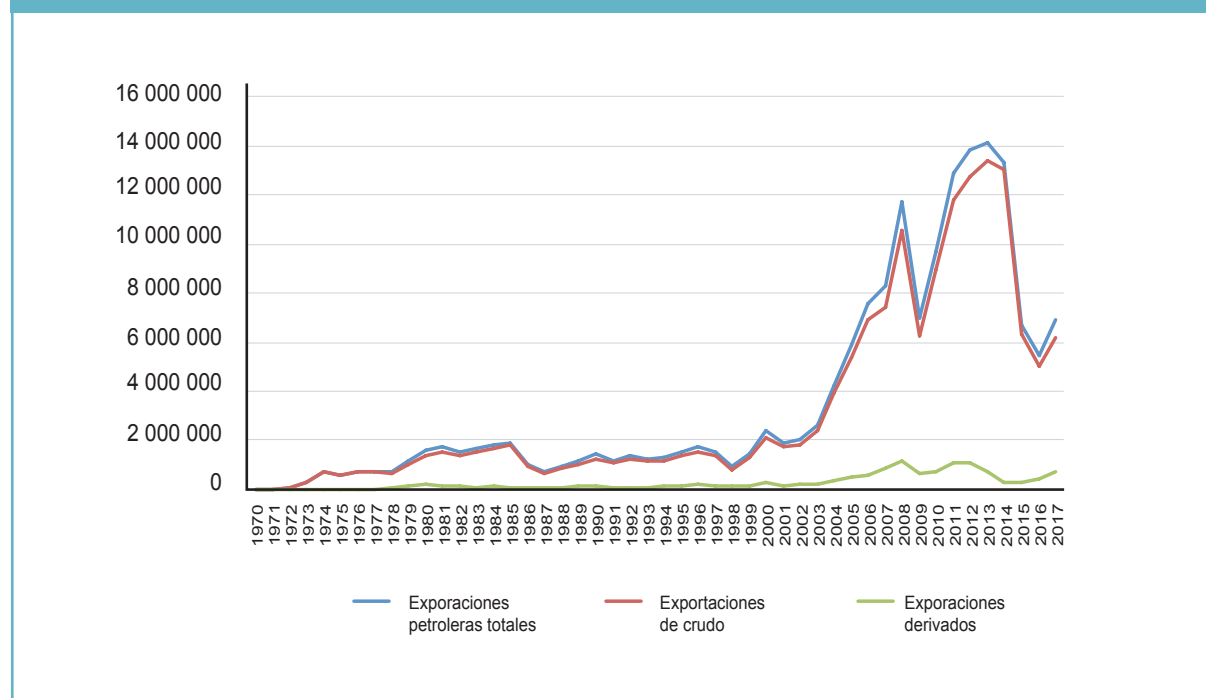


Las exportaciones

Las exportaciones reflejan los sectores más productivos de una economía y son un elemento revelador de su potencial económico, particularmente cuando actúan como motor del crecimiento *–export-led growth–* (Rodrik, 2005; Hausman y Klinger, 2006; Sanassee *et al.*, 2014). Para Ecuador, las exportaciones son aún más importantes: al haber optado en el año 2000 por la dolarización se convierten en un elemento fundamental, no solo para promover el crecimiento económico, sino también para garantizar el equilibrio de la balanza de pagos y asegurar la disponibilidad de la liquidez necesaria para el funcionamiento de la economía en su conjunto. La herencia histórica en términos de

concentración de las exportaciones y dependencia de los productos primarios, junto con la difícil coyuntura internacional, representan limitantes externos decisivos para una economía dolarizada. Las exportaciones ecuatorianas se han concentrado tradicionalmente en pocos productos primarios y de escaso valor agregado, con una fuerte predominancia del petróleo desde el inicio del auge petrolero en la década de 1970. En 1972, las exportaciones petroleras llegaron de golpe al 18% del total, para dispararse hasta el 53% en los siguientes años. Desde entonces, el petróleo ha mantenido una importancia muy significativa en el sector externo. Al final de la década de 1990, a las exportaciones de crudo se añadieron algunos derivados, cuyo valor permanece marginal, como se puede apreciar en el Gráfico N.º 6.

Gráfico N.º 6
Evolución de las exportaciones de petróleo y derivados
(en millones de USD) 1970-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

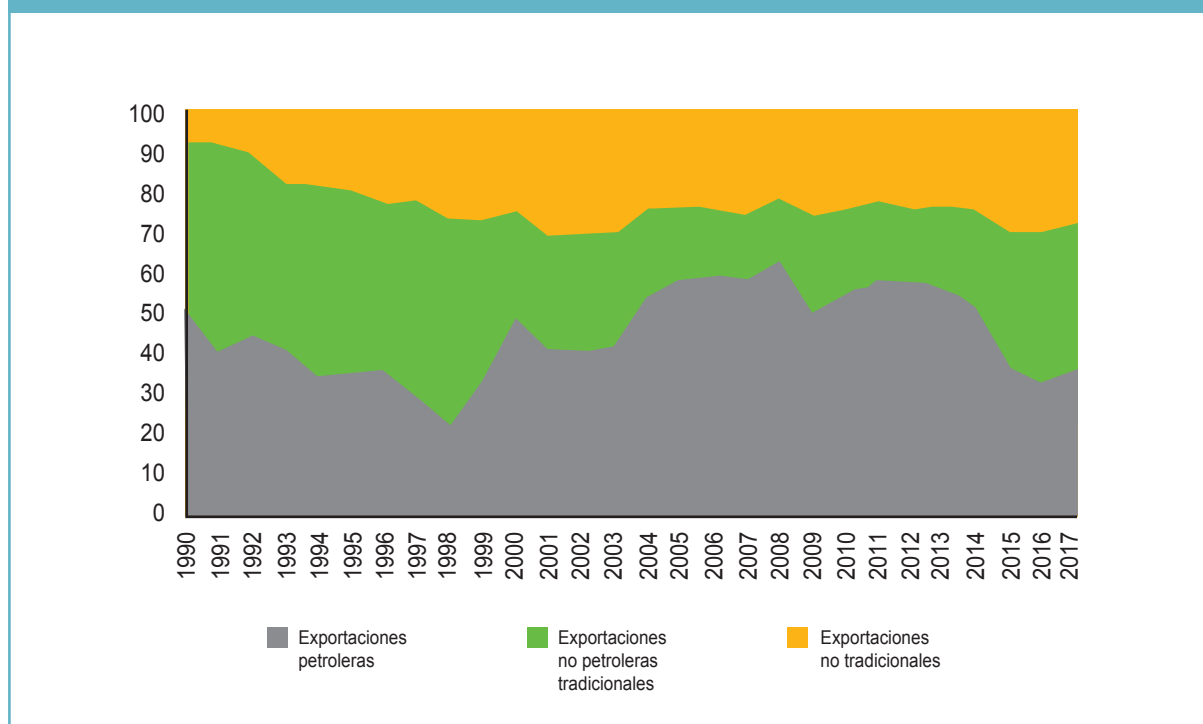
Elaboración: propia.



Entre 2004 y 2014, el porcentaje de las exportaciones petroleras sobre el total no bajó del 50%, con picos de casi el 65% en 2008 y 2009. Solamente se redujo a partir de 2015 –hasta un 37%–, debido al efecto de la caída del precio

del petróleo en el mercado internacional. En 2015 y 2016, las exportaciones petroleras han representado respectivamente el 32% y el 36% del total –en 2017, el porcentaje volvió a subir por la recuperación del precio del petróleo–.

Gráfico N.º 7
Composición de las exportaciones de Ecuador
(en % sobre el total), 1990-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

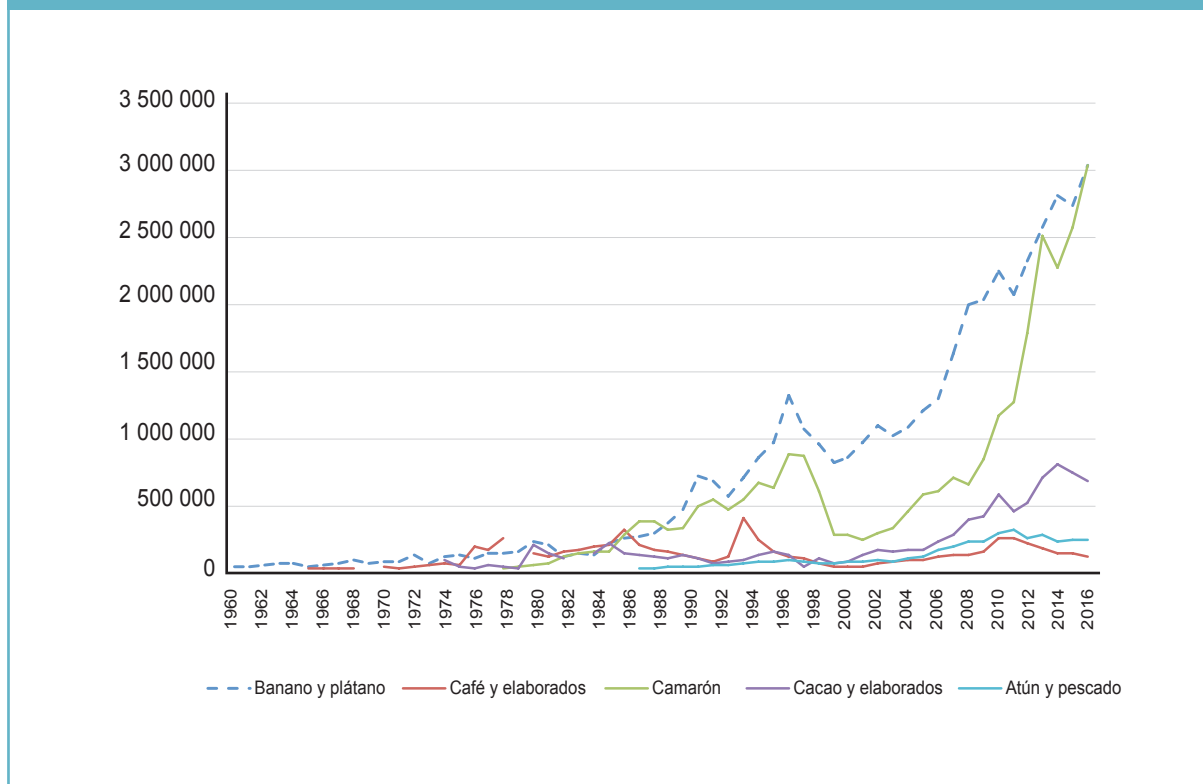
Elaboración: propia.

Las exportaciones tradicionales de Ecuador incluyen cinco rubros primarios: banano, café y elaborados, cacao y elaborados, camarón y atún, y pescado –los últimos dos rubros se incorporaron en la década de 1960 a las exportaciones, mientras que los otros son mucho más antiguos–. De estos, el banano ha sido el más importante a lo largo de casi todo el periodo considerado, seguido por el camarón, desde finales

de la década de 1980 (Gráfico N.º 8). En la década de 1960, estos cinco productos representaban en conjunto más del 80% de las exportaciones de Ecuador; su importancia ha disminuido progresivamente conforme ha aumentado la del petróleo. Durante el reciente boom petrolero, su peso en las exportaciones totales bordeó el 20% y, a partir de 2015, se posicionó nuevamente en el 30%.



Gráfico N.º 8
Exportaciones tradicionales de Ecuador
(en miles de USD), 1960-2016



Fuente: Banco Central del Ecuador (s/fb).

Elaboración: propia.

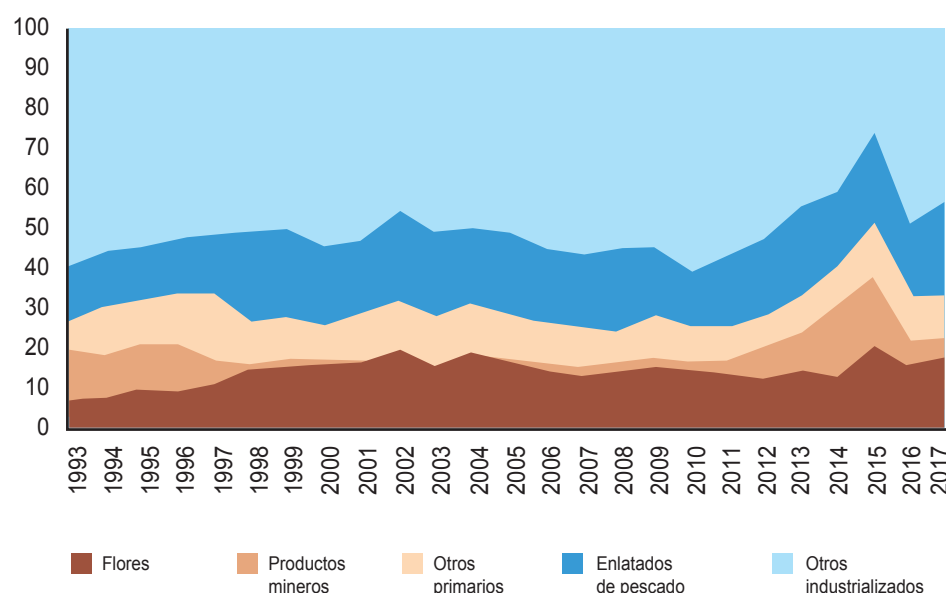
Las exportaciones no tradicionales, en cambio, están representadas por un conjunto heterogéneo de productos primarios –flores, frutas, madera, productos mineros– e industrializados –jugos y conservas de frutas, harina y enlatados de pescado,

químicos y vehículos–: desde la década de 1990 hasta 2015, el peso relativo de cada uno de estos dos grupos se ha mantenido relativamente estable, en torno a un 30% y 70%, respectivamente¹⁷.

17 Entre 2014 y 2018, aproximadamente un 26%-29% de las exportaciones ecuatorianas se destinaron a América Latina y el Caribe –alrededor del 10% del total a la Comunidad Andina, con una tendencia al alza en los últimos años–, siendo Perú, Chile, Panamá y Colombia los principales socios; los productos predominantes son petróleo –excepto a Colombia–, partes de hierro y acero, partes de vehículos, plásticos, alimentos procesados, madera y farmacéuticos; es decir, productos con un valor agregado relativamente superior respecto de las exportaciones tradicionales. Las importaciones ecuatorianas de la región ascienden a aproximadamente el 28-30% y proceden principalmente de Colombia, Panamá, Brasil, México, Perú y Chile. Puede verse ITC (s/f).



Gráfico N.º 9
Composición en porcentajes de las exportaciones no tradicionales de Ecuador, 1993-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

Elaboración: propia.

Dentro de las exportaciones primarias no tradicionales, los productos más dinámicos en los últimos 20 años han sido las flores, que desde finales de la década de 1990 representan aproximadamente la mitad del valor de este grupo, y los productos mineros. Estos últimos han experimentado una expansión reciente muy fuerte, pasando del 8% del valor total de las exportaciones no tradicionales primarias en 2010 a alrededor del 40% en 2015, para luego disminuir en los dos años siguientes. El incremento de las exportaciones de flores y productos mineros explica que, en 2014 y 2015, el peso relativo de los productos primarios en las exportaciones no tradicionales se haya incrementado al 40%, para luego reducirse en los dos años siguientes, al compás de la coyuntura de

los precios internacionales. En las exportaciones no tradicionales industrializadas destacan los enlatados de pescado, cuyo peso en el grupo ha oscilado entre el 20% y 30% en las últimas dos décadas, con una tendencia a estabilizarse alrededor del 30% entre 2013 y 2015, siendo el valor de 2017 –36%– de las exportaciones no tradicionales industrializadas el más alto de toda la serie (Gráfico N.º 9).

El peso de los productos primarios sobre el total de las exportaciones se ha mantenido por encima del 70% desde la década de 1990, superando en algunas ocasiones el 80%, como recientemente, en 2013 y 2014. En 2017, el 77% de las exportaciones ecuatorianas fueron productos primarios (BCE, 2018).

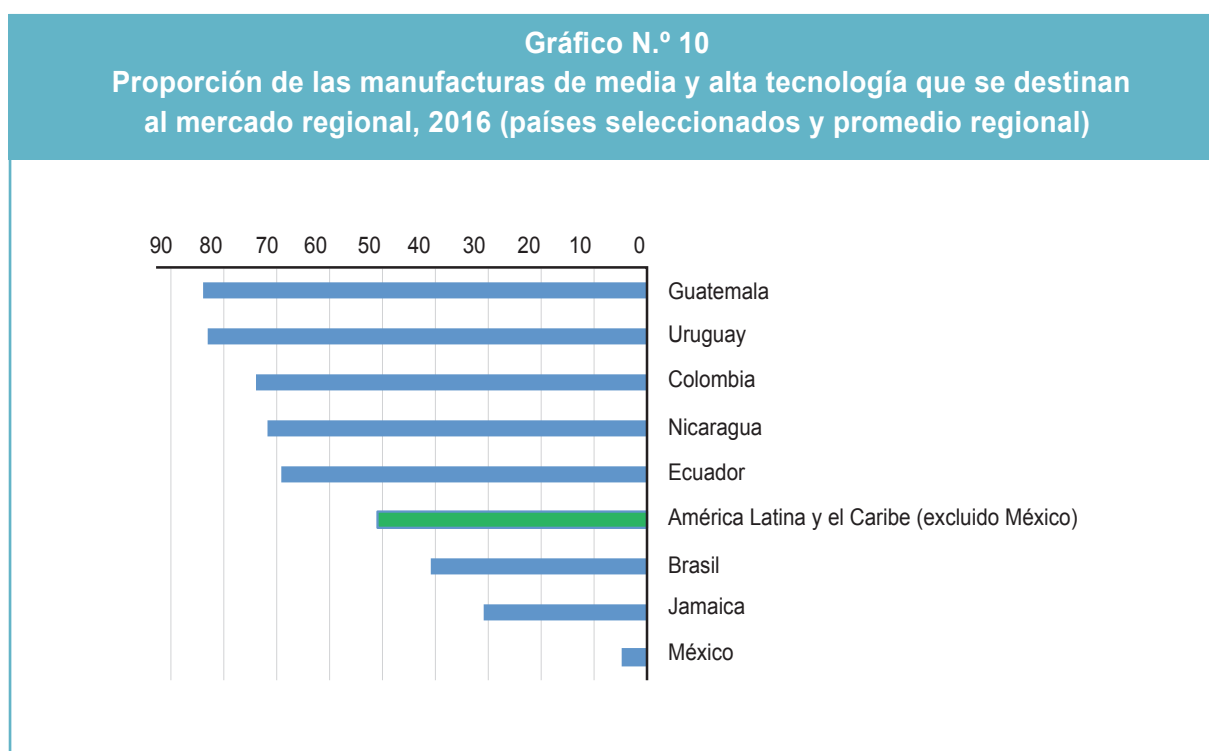


Los principales socios comerciales de Ecuador son relativamente estables, destacando el papel preponderante de Estados Unidos en sus intercambios. El reparto por regiones es bastante estable también, aunque se percibe una subida muy clara en el último periodo de los países asiáticos –Japón, Vietnam y China– que ganan peso en detrimento de Estados Unidos y América Latina. Cuando se tiene en cuenta el total del comercio –la suma de las exportaciones e importaciones–, Estados Unidos ha supuesto desde el año 2000 más de un tercio del total (Gráfico N.º 1, Anexos).

Es importante destacar que el comercio regional está caracterizado por un mayor nivel de valor agregado. Un estudio de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2014) calcula el EXPY¹⁸ de distintos países de América Latina de 2000 a 2013, desagregando los datos de acuerdo con el destino

de las exportaciones, para visualizar la dinámica del comercio intra y extrarregional. Los resultados indican un valor del índice de sofisticación de las exportaciones (EXPY) sin tendencias marcadas de cambio en todo el periodo, como muestra la Tabla N.º 3 (Anexos). Sin embargo, vale la pena evidenciar que las exportaciones intrarregionales presentan un valor más alto –aunque la diferencia con el resto del mundo se reduce en los últimos años–, debido a que los productos más sofisticados –vehículos automóviles para el transporte de personas, placas y láminas de polímeros de propileno, aparatos de cocción y neumáticos– se exportan preferentemente en la región (Aladi, 2014: 41).

Datos de la CEPAL confirman esta tendencia: en 2016, el 69% de las exportaciones de Ecuador de manufactura de media y alta tecnología se destinaron a la región, como muestra el Gráfico N.º 10.



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial.

18 El EXPY es un indicador de la sofisticación de las exportaciones elaborado por un grupo de investigadores de la Universidad de Harvard, liderados por Ricardo Hausmann (Hausmann y Klinger, 2006).

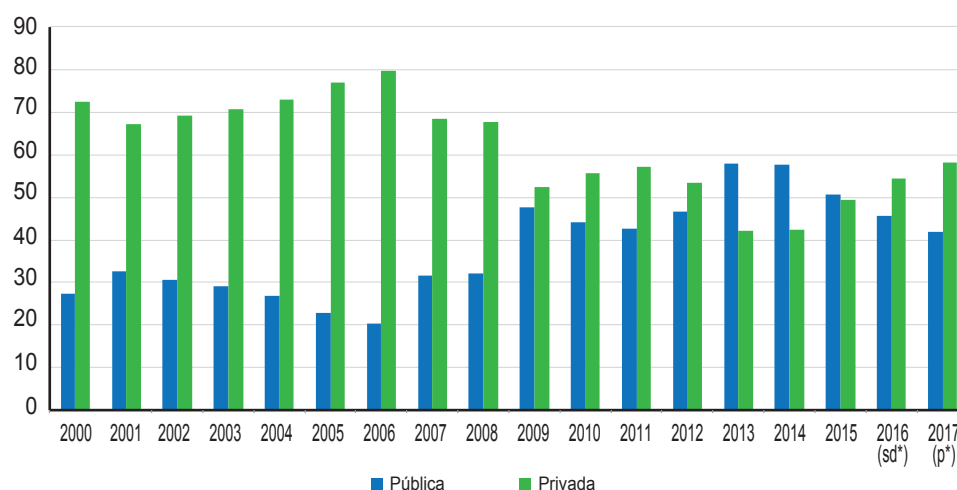


Inversión, productividad y competitividad

Tradicionalmente, Ecuador ha experimentado niveles de inversión bajos, sobre todo en cuanto a la inversión pública. A partir de 2007, y de forma más marcada desde 2009, esta situación cambia: la formación bruta de capital fijo (FBKF) en la última década se ha incrementado de forma sustancial, gracias al aumento de la inversión pública. El total de FBKF, que hasta 2007 se mantuvo alrededor

del 20% con respecto al PIB, se incrementó hasta llegar aproximadamente al 25% entre 2010 y 2011, alcanzando un pico de 27% entre 2012 y 2014 y descendiendo al 25,5% en 2016. Esta variación, cuya magnitud se incrementa si se considera que en los años en cuestión el PIB ha crecido de forma sostenida, se debe fundamentalmente a la intervención pública, pues la parte de FBKF que corresponde al sector privado, superior a la pública durante casi todo el periodo, ha tenido una variabilidad menor (Gráfico N.º 11).

Gráfico N.º 11
Formación bruta de capital fijo en Ecuador, por sector (en % del PIB), 2000-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador (2017).

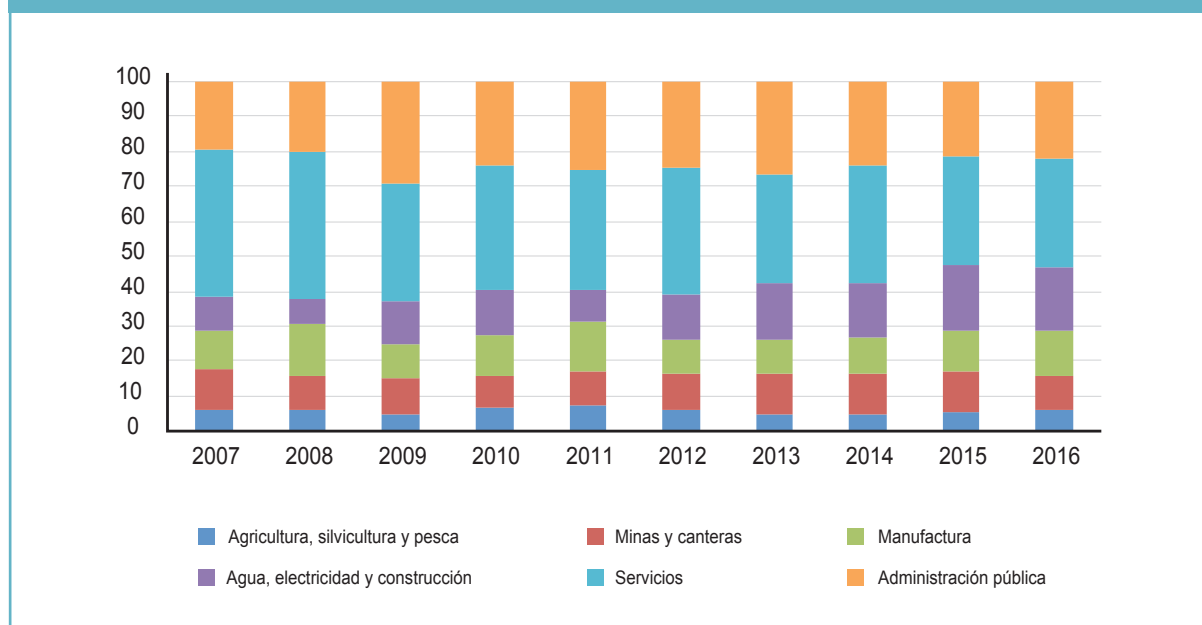
*Datos de 2016 semidefinitivos (sd) y de 2017, provisionales (p).

En cuanto a la distribución de la FBKF, entre sectores económicos se puede observar que, entre 2007 y 2016, la administración pública y los servicios suman más de la mitad. La manufactura representa entre el 10% y el 12% del total y el sector de minas y canteras entre 9% y 10%. Estas últimas cifras son bajas considerando que se refieren a los

sectores de la economía más intensivos en capital (Gráfico N.º 12). Desde 2001, Ecuador presenta niveles de FBKF con respecto del PIB más elevados que el promedio de América Latina –durante toda la década de 1990, el nivel de Ecuador se posicionó por debajo del promedio de la región (Banco Mundial, 2017).



Gráfico N.º 12
Distribución de la FBKF por industria (en % del total), 2007-2016



Fuente: Banco Central del Ecuador (2017).

La inversión extranjera directa (IED) en Ecuador ha presentado tradicionalmente valores modestos: entre 2010 y 2015, la que recibe el país equivale al 0,7% del PIB –frente al 3,4% promedio de la región–; esta circunstancia obedece, entre otros factores, al pequeño tamaño del mercado interno que ofrece Ecuador, por su población y capacidad adquisitiva reducidas. Por un lado, se suele afirmar que la IED puede compensar la escasez de recursos financieros nacionales y representar una alternativa para la promoción de la producción y el empleo, de manera que se consiga sustituir el endeudamiento externo como fuente de financiamiento. Sin embargo, ello

conlleva generalmente procesos de flexibilización laboral e incentivos tributarios favorables al capital extranjero, con el riesgo de que el atractivo para la inversión se concentre en la posibilidad de pagar bajos salarios y de generar una producción altamente contaminante. Además, como es comprensible, los inversionistas extranjeros responden a una orientación de negocios que implica la búsqueda de ganancias, las cuales son después repatriadas a sus países de origen. Por ello, en los años sucesivos a la inversión se genera un flujo financiero de salida por concepto de compra de equipos, patentes, *royalties* y repatriación de ganancias¹⁹. La CEPAL (2017) afirma que, en el periodo 2010-2016, el

19 Un ejemplo de esta dinámica es la IED que entró a Ecuador en el sector de transportes y telecomunicaciones, tradicionalmente considerado un sector de alto valor agregado por su componente tecnológico: se registran valores positivos importantes en los años 2003 y 2008, mientras que los valores son negativos de 2009 a 2015. Para más detalles, véase Orbe y Caria (2019).



saldo neto de la IED en Ecuador en la balanza de pagos fue cercano a cero –es decir, el egreso de capitales igualó sustancialmente el ingreso por inversión– y que “...en la medida en que las entradas de inversión extranjera directa se estanquen o se reduzcan, el aumento del acervo de capital y de la renta que genera –incluso con caídas de la rentabilidad– podrá traducirse en resultados más negativos en la balanza de pagos” (CEPAL; 2017: 48). Lo que queda en el país son los encadenamientos que puede generar la IED; sin embargo, en Ecuador, el capital extranjero se concentra mayoritariamente en sectores de recursos naturales intensivos en capital, como el petróleo, con débiles enlaces con el resto de la economía²⁰. Las empresas extractivas tienden a ser intensivas en capital, con poca capacidad de generar empleo, debido a que frecuentemente funcionan como enclaves económicas. Esta circunstancia explica por qué la IED tiene un limitado impacto en la productividad global del sector empresarial, crea pocos trabajos y sus efectos en los otros sectores económicos son escasos (Orbe y Caria, 2019).

En cuanto a la productividad, esta supone una debilidad estructural del país, al existir una marcada heterogeneidad tanto entre sectores como en la esfera internacional, que revela amplias brechas internas y externas, en factores como el empleo y los salarios. Las brechas en productividad son fruto de —y, a su vez, alimentan a— las diferentes capacidades “en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes de protección social y en opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral” (Calderón, 2017: 326).

La Tabla N.º 4 presenta la productividad del trabajo desglosada por sectores y se puede observar que, con la excepción de los servicios de suministro de electricidad y agua, no se ha incrementado de forma significativa en la última década. El sector con la productividad más baja es, con diferencia, el trabajo doméstico: esta circunstancia se explica por la alta incidencia, dentro de este rubro, del subempleo y del trabajo no remunerado, que afecta desproporcionalmente a las mujeres (Patiño, 2017).

20 Entre 2010 y 2015, el 52% de la IED se ha dirigido al sector petrolero, el 19% a la manufactura y el 25% a los servicios (Calderón, 2017: 323).

Tabla N.º 4
Productividad del trabajo por rama de actividad económica
(VAB por trabajador en USD de 2007)

Actividad económica	2007	2012	2016	Tasa anual promedio 2007-2016
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2 783	3 072	3 291	2,0%
Petróleo y minas	176 713	195 592	153 270	-0,3%
Manufactura (incluida refinación de petróleo)	10 705	12 627	10 621	0,1%
Suministro de electricidad y agua	17 126	43 014	42 411	16,3%
Construcción	10 040	15 150	11 934	2,5%
Comercio, restaurantes y hoteles	4 196	4 773	4 298	0,5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12 011	14 614	13 894	1,8%
Actividades de servicios financieros	24 314	35 723	52 222	10,8%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	15 901	14 235	13 506	-1,7%
Administración pública, defensa; seguridad social	14 370	16 468	13 411	-0,2%
Enseñanza, servicios sociales y de salud	8 915	10 438	11 813	3,2%
Servicio doméstico	740	1 089	919	3,5%
Otros servicios	17 346	19 323	15 927	-0,5%
Total	8 059	9 601	8 995	1,3%

Fuente: INEC (2017).



En Ecuador, a partir del año 2000, la productividad se ha ido incrementando en el conjunto de las actividades económicas, reflejando un proceso importante de inversión, como se ha visto anteriormente. Sin embargo, pese a que entre 2007 y 2016 la productividad laboral en la manufactura ecuatoriana aumentó, su crecimiento fue inferior al promedio del país: 0,1% en la industria frente a un 1,3% en el total de la economía (Tabla N.º 4). En 2015, la industria ecuatoriana utilizaba, en promedio, el 72% de su capacidad instalada: 67% para microempresas y pymes y 78% para las empresas

grandes (Ministerio de Industria y Productividad, 2016: 32).

La productividad total de los factores (PTF) en Ecuador se incrementó significativamente durante las décadas de 1960 y 1970 –en su mayor parte gracias a las políticas de industrialización de ese periodo– para disminuir dramáticamente en la década de 1980 y 1990 en la época de la liberalización. Empezó a mejorar en la primera década de 2000, pero en 2012 aún no había recuperado los niveles de 1980 (Tabla N.º 5).

Tabla N.º 5 Niveles de PTF (EE.UU. 1980 = 100)					
	1980	1990	2000	2012	Crecimiento anual (%)
EE.UU.	100,0	112,1	131,4	135,3	1,0
Ecuador	51,2	42,2	37,6	44,8	-0,4

Fuente: Kharas y Kohli (2012: 82).

Los problemas de productividad del país se reflejan en sus condiciones de competitividad internacional. En el *Global Competitiveness Index*, Ecuador ocupa el puesto 86 del ranking internacional, de 140 países (WEF, 2018). Se trata de un índice compuesto que combina múltiples indicadores, organizados por pilares; los más relevantes son la calidad de las instituciones, infraestructura, capital humano, eficiencia de los mercados, ecosistema de negocios e innovación. Ecuador presenta un buen desempeño en cuanto a capital humano, algunos sectores de infraestructura –red vial y comunicación– y de seguridad, que presentan posiciones en el ranking más elevados del índice.

Por el contrario, los indicadores más críticos son los referentes a las instituciones y, sobre todo, a la innovación, lo que refleja la escasa capacidad del país en este ámbito. Si bien este indicador es susceptible de tener sesgos, – pues se realiza en base a entrevistas a expertos –, es considerado una buena aproximación al potencial de crecimiento de un país.

Escenarios de posibilidad para el cambio estructural

Hausmann y Klinger (2006) elaboran un marco interpretativo que permite dibujar escenarios de crecimiento y evolución de las exportaciones, a



partir de las características de la cesta exportadora de un país²¹. De la aplicación de este marco a Ecuador, los autores esbozan lineamientos para una estrategia de diversificación productiva (Hausmann y Klinger, 2010). La Tabla N.º 4 (en Anexos) indica los productos cercanos a las capacidades productivas de Ecuador en 2007 que están ubicados en las zonas más densas del espacio del producto. Estos son los sectores que están al alcance del país²² para una diversificación más rápida y estratégica²³. Nótese que el sector más prometedor, en términos de valor estratégico, es el pescado seco, salado o ahumado, seguido por los cítricos frescos o deshidratados y otras frutas frescas²⁴.

Correa y Stumpo (2016), en cambio, señalan la importancia de los encadenamientos productivos, en base a los conceptos de eficiencia keynesiana –acceso a mercados en expansión– y eficiencia schumpeteriana –posibilidad de incremento en la productividad que genere aprendizaje, innovación y *spillover* en el resto de la economía–. Así, los productos se pueden clasificar de acuerdo con su capacidad de promover enlaces hacia otros sectores económicos. En esta perspectiva se categorizan de

la siguiente forma: los sectores “clave” son aquellos que generan altos encadenamientos hacia adelante y hacia atrás. Estos tienen mayor potencial para el cambio estructural; los sectores “isla” son los que tienen encadenamientos limitados y pocas posibilidades de incidir en el resto de la economía; los sectores “base” tienen encadenamiento hacia adelante y cumplen la función de insumos para otras ramas económicas; los sectores “motor” mantienen encadenamientos más relevantes hacia atrás, es decir, son bienes finales. El 59% de los sectores industriales de Ecuador está representado por productos motor, o sea, que impulsan la demanda de insumos y bienes intermedios. Solo el 13% del VAB industrial deriva de sectores clave; destaca entre ellos el cacao elaborado. Correa y Stumpo (2016: 59) alcanzan conclusiones similares a las de Hausmann y Klinger (2010), al afirmar que la agroindustria es un sector prometedor por su capacidad de generar trabajo digno, por el rol que tradicionalmente ha desempeñado en la balanza comercial y por su alta productividad. En particular, los autores identifican 7 sectores clave: i) cacao elaborado sin edulcorantes; ii) café cereza; iii) ganado porcino; iv) camarón fresco; v) pescado vivo,

-
- 21 Dichas características se expresan mediante los indicadores de “s sofisticación” y “proximidad” (Hausmann y Klinger, 2006 y 2010). La sofisticación –medida por el EXPY– se refiere al “contenido de ingresos” de las exportaciones como una aproximación de la productividad: los países que desarrollan una canasta de exportaciones de EXPY elevada registran un crecimiento posterior más alto que los países que no lo hacen. En otras palabras, cuando un país se aferra a los bienes de más alta productividad, esta se difunde al resto de la economía (Rodrik, 2005: 13). La noción de proximidad hace referencia a las similitudes en los distintos procesos de producción (Hausmann y Klinger, 2006). Cada producto necesita *inputs* específicos –*know-how*, infraestructura, maquinaria, personal capacitado, contexto institucional, etc.–, que las industrias exportadoras hayan encontrado la manera de garantizar, pero que estén disponibles también para los nuevos aspirantes a exportadores. De esta manera, la capacidad instalada para producir bienes similares –con alta proximidad– facilitará la emergencia de productos nuevos que puedan aprovecharse de los mismos factores (Hausmann y Klinger, 2006).
- 22 Los autores los denominan *low-hanging fruits*, utilizando la metáfora de los frutos que cuelgan del árbol para visualizar que son los productos que se pueden alcanzar más fácilmente (Hausmann y Klinger, 2010).
- 23 Diversificación estratégica se refiere a sectores en los cuales la demanda se incrementa de forma sostenida y rápida.
- 24 Incluye frutas que no son identificadas separadamente por su escasa importancia en el mercado internacional, tales como babaco, arazá, tamarindo, entre otros. Véase FAO (1994).



fresco o refrigerado –excepto atún–; vi) aceites vegetales crudos; y vii) ganado bovino, leche fresca sin elaborar, cuero sin curtir y piel. Una ventaja adicional de los productos agroindustriales es que no demandan muchas importaciones, pues la mayoría de los insumos proceden de la industria nacional. Por último, los autores argumentan que actualmente no existen condiciones para que la manufactura y los servicios adquieran un mayor peso en las exportaciones y la producción nacional en general (Correa y Stumpo, 2016).

Desde una perspectiva tendencial de los mercados globales, Calderón *et al.* (2016) ponen énfasis en la importancia de incursionar en las actividades intensivas en conocimiento e innovación con alto potencial de crecimiento en la economía mundial, en particular el turismo, software y servicios de tecnologías de información y comunicación (TIC), logística y servicios medioambientales. Dentro de esta categoría, el turismo ocupa un lugar privilegiado, dado el alto potencial que ofrece Ecuador, que posee la mayor biodiversidad del mundo por unidad de superficie, además de contar con varios parques nacionales, dos ciudades Patrimonio de la Humanidad y una gran riqueza cultural.

Finalmente, Carlota Pérez (2010) aborda el proceso de diversificación productiva a partir del análisis de las capacidades tecnológicas y de cómo estas determinan el potencial de crecimiento para los distintos países y regiones. La autora argumenta que la actual globalización contiene un fuerte sesgo asiático, por lo que América Latina debe identificar las áreas en las que tiene

potencial tecnológico para desarrollar sus ventajas comparativas. Simplificando y considerando la extrema diversidad de los recursos naturales que posee la región, la autora encuentra dichas áreas en las industrias basadas en recursos naturales que pueden representar un “espacio complementario con la especialización de Asia en industria de ensamblaje”, donde las industrias de procesos²⁵ basadas en recursos naturales y vinculadas a la biotecnología y la ciencia de los materiales representan terreno fértil para desarrollar capacidades en biotecnología, nanotecnología, bioelectrónica y nuevos materiales, como “probables protagonistas de la próxima revolución tecnológica” (Pérez, 2010: 123-124).

Para la autora, existen oportunidades de creación de riqueza desde los distintos territorios, identificando y promoviendo las ventajas locales e incluso organizando aglomeraciones productivas alrededor de ellas –a través de organizaciones locales o de alianzas con grandes empresas globales–, que pueden ser utilizadas para una producción dirigida a nichos de mercado específicos. En efecto, la globalización ha determinado una “hipersegmentación” de los mercados globales; es decir, una “infinita fragmentación”, no solo en los sectores industriales, sino también en las materias primas y en los servicios. En esta fragmentación se generan “nichos de especialidad”, que demandan productos altamente diferenciados y específicos, en los que algunos métodos tradicionales, que funcionan a una escala mucho menor que las industrias de producción en masa, pueden ocupar nichos de alto valor; ejemplo de esta tipología de nichos son los segmentos *Premium* de los alimentos

25 La autora utiliza el término “industrias de procesos” para referirse a la “transformación directa de materias primas mediante métodos químicos, eléctricos, calor u otros” que, por lo general, no son intensivas en trabajo. Se diferencia de la “industria de fabricación”, referida a los procesos de ensamblaje de partes diferentes, generalmente en talleres o en líneas de ensamblaje utilizando mano de obra (Pérez, 2010: 128).



sofisticados, como las cadenas del cacao o del café. Cuanto más especial sea el producto y mayor su valor agregado, más poder de negociación tendrá el proveedor y más posibilidades de exigir un precio alto (Pérez, 2010: 135).

3. Políticas de transformación productiva

Durante los gobiernos del presidente Correa, el cambio de matriz productiva fue definido como uno de los objetivos principales de la política de desarrollo. A partir de 2008, el Gobierno empezó a adoptar políticas específicas orientadas al fortalecimiento del aparato productivo: el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) desarrolló el primer documento nacional de política industrial, se reestructuró el sistema nacional de compras, en el intento de convertirlo en un instrumento de fomento productivo, y se redujeron los aranceles a las materias primas y bienes de capital (Calderón, 2017: 336). Los programas específicos y la priorización adoptada en cuanto a sectores o cadenas productivas sufrieron modificaciones en el transcurso del tiempo, desde el primer Programa de las Apuestas Productivas y de Inversión en Ecuador de 2008, pasando por la Agenda para la Transformación Productiva 2010-2013, el Código Orgánico de la Producción de 2010 y la Estrategia Nacional formulada en 2013, por el Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva²⁶. Sin embargo, los lineamientos fundamentales se han mantenido constantes y se

han articulado alrededor de tres ejes: mejoramiento de la competitividad sistémica de la producción –entorno o clima de negocios–, fortalecimiento de cadenas productivas específicas y promoción de industrias básicas. En mayo de 2013, se creó la Secretaría Técnica del Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva, adscrita a la Vicepresidencia de la República²⁷, que tiene como propósito delinear y consensuar con varios ministerios, con el sector privado y con otros agentes económicos una estrategia para el cambio estructural. En respuesta a este mandato, se publicó, en 2015, la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva (Vicepresidencia de la República, 2015).

El primer componente de dicha estrategia está orientado al “mejoramiento de la competitividad sistémica de la producción” y a la promoción de un “entorno de innovación y competitividad” (Vicepresidencia de la República, 2015: 93) y se concentra en tres ámbitos fundamentales:

1. Fortalecimiento de las *condiciones económicas e incentivos productivos*, mediante un marco institucional y normativo renovado para que el Estado promueva el acceso a recursos financieros de los sectores productivos prioritarios. En este ámbito, se señala la constitución de líneas de financiamiento para empresas y asociaciones de los sectores productivos prioritarios. También se expidió una normativa financiera y monetaria que canalizara la liquidez hacia la inversión

26 Para un análisis de la planificación del cambio de la matriz productiva de 2008 hasta 2011, véase Villavicencio (2014a). Los documentos de Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva están disponibles en Vicepresidencia de la República del Ecuador (2015).

27 El Comité Interinstitucional está integrado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, el Ministerio Coordinador de Política Económica, el Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano, el Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, el Ministerio de Comercio Exterior y la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.



productiva y el establecimiento de medios alternativos de pago –dinero electrónico– para que las transacciones fueran más ágiles y rápidas –y menos dependientes de la liquidez general de la economía–. En lo que se refiere a los incentivos, se establecen mecanismos de fomento a la inversión privada mediante la firma de contratos de inversión, condiciones fiscales preferenciales –con beneficios especiales para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala– e incentivos a la colaboración público-privada en iniciativas productivas, así como subsidios a proyectos forestales y al uso de cocina de inducción.

2. *Ecosistema de innovación*, enfocado al desarrollo del talento humano y la innovación. En este ámbito, se realizaron importantes, aunque controvertidas, reformas en el sistema de educación superior –y mejoras sustanciales del sistema de educación básica– e inversiones en nuevos proyectos de universidades públicas²⁸.
3. *Infraestructura y servicios para la producción*. Este eje ha sido central en las políticas para el cambio de la matriz productiva, pues incluye los proyectos destinados al cambio de la matriz energética, además de obras de infraestructura vial y mejoramiento de la conectividad. Las inversiones en infraestructura son quizás el rasgo más visible del proceso de modernización puesto en marcha por el Gobierno y también el que mayor reconocimiento tiene por parte de la ciudadanía.

El segundo componente de la estrategia se enfoca en las políticas sectoriales de cadenas productivas. A través de una focalización selectiva y una estrecha vinculación con el sector privado se pretende fortalecer las cadenas agroalimentarias –nafta, café robusta, maíz, cárnicos, cacao–, las cadenas manufactureras articuladas con las industrias básicas –especialmente metalmecánica, confecciones de cuero, plásticos y cauchos, tecnología, cosméticos– y las cadenas de servicios y sectores intensivos en conocimiento –turismo sostenible.

El tercer componente de la estrategia pone énfasis en las industrias básicas: petroquímica, siderurgia, cobre, aluminio, astillero y pulpa. En la estrategia para el cambio de la matriz productiva de 2013, estas se denominaban “industrias industrializantes”²⁹, para resaltar el potencial que tienen para generar encadenamientos con el resto de la estructura productiva.

En 2016, el Ministerio de Industria y Productividad publicó el documento Política Industrial de Ecuador 2016-2025, que reestructura la política industrial, articulándola entre políticas transversales, políticas sectoriales y apuestas específicas por cadenas (Mipro, 2016: 12). Las políticas transversales se enfocan al ambiente de negocios, a la promoción del comercio exterior, al fortalecimiento del talento humano y al financiamiento de la actividad económica. Los principales instrumentos

28 Entre estas destaca el proyecto Ciudad del Conocimiento Yachay, que pretendía establecer sinergias entre la “Primera Universidad de Investigación de Tecnología Experimental, los institutos públicos y privados de investigación, los centros de transferencia tecnológica, las empresas de alta tecnología y la comunidad agrícola y agro industrial de Ecuador, configurando de esta manera el primer *hub* del conocimiento de América Latina” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2014). Este proyecto recibió numerosos cuestionamientos por su alto coste y los limitados resultados obtenidos.

29 Véase Vicepresidencia del Ecuador (2013). En la priorización realizada en 2013, tales industrias eran: siderurgia, metalurgia, petroquímica y refinerías.



implementados hasta el momento consistieron en un marco normativo orientado a: la promoción de la inversión³⁰; la promoción del comercio, a través del establecimiento de tratados comerciales que garanticen acceso a mercados; el fortalecimiento del talento humano mediante programas específicos de capacitación y becas; y la apertura de líneas de crédito para la industria.

Las políticas sectoriales se enfocan en aquellos más importantes por contribución al VAB industrial, por creación de empleo y por generación de divisas. El orden de importancia de estos sectores es: la agroindustria, industrias intermedias y finales –maquinaria, electrónica, química, entre otras– e industrias básicas –siderurgia, fundición y refinación de cobre, fundición y refinación de aluminio, petroquímica, pulpa para papel y cartón, astilleros.

Finalmente, en lo que se refiere a las cadenas específicas, se ampliaron las cadenas priorizadas en la estrategia de 2015 y se añadieron nuevos sectores: elaborados de café y cacao, lácteos, elaborados de pescado, palma, frutas y hortalizas, bioenergía y bioinsumos, cárnicos; además de algunas cadenas de metalmecánica –calderas, equipos agrícolas, bombas y válvulas, transformadores, cables, tubos y línea blanca (Mipro, 2016: 148-154).

En la última década se han logrado indudables avances en cuanto a la construcción de proyectos multipropósito –que posibilitan la incorporación

de 182 mil hectáreas potenciales para riego– y en cuanto al mejoramiento de la infraestructura vial y de las telecomunicaciones (Mipro, 2016: 20; Calderón, 2017: 362).

Una mención especial merece la inversión en infraestructura para generación de energía eléctrica, duplicándose la capacidad del país de generar energía limpia. En 2007, el país producía el 47% de su energía eléctrica en centrales térmicas y el 9% de la demanda energética se satisfacía con importaciones. En enero de 2019, la producción nacional de energía eléctrica cubrió el 99% de la demanda nacional –un porcentaje marginal se importa de Colombia– y, además, el 72% de la producción procede de fuentes renovables, principalmente hidroeléctricas (Agencia de Regulación y Control de Electricidad, 2019)³¹.

Este cambio tiene repercusiones sobre la balanza comercial, evitando, a su vez, emisiones por 6,92 millones de toneladas de CO₂ (Correa, 2017). El sector privado ha incursionado también en esta actividad, existiendo empresas que han invertido en producción de energías renovables, tales como la fotovoltaica, biomasa y solar; en 2017 el sector no público contribuía aproximadamente con el 15% de la capacidad nacional instalada para la generación de energía eléctrica (Arconel, 2017). A raíz de esta política, Ecuador se convirtió, en 2016, en uno de los países de la región con mayor cobertura de electricidad –97,24%– con un costo para las

30 Las normas más relevantes a este respecto son el Código de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI), expedido en 2010 y la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera del 2015, junto con la reciente Ley de Fomento Productivo (2018), que establece incentivos tributarios para las nuevas inversiones.

31 Las inversiones en este ámbito ascendieron, entre 2007 y 2016, a USD 11 274 millones.



empresas de entre los más bajos de América Latina³².

A pesar de los logros, existen otros ámbitos en los que no se han conseguido avances significativos. La debilidad institucional —rasgo característico de Ecuador— se ha mantenido: la rotación de autoridades y equipos técnicos debilitó la continuidad de muchas iniciativas y su efectividad, gestando políticas generales, dispersas, sin metas definidas y que no contaron con suficiente financiación. Esta circunstancia, junto con la cultura rentista de la clase empresarial del país, limitó los efectos de las políticas de cambio de matriz productiva (Calderón, 2017: 364). En general, la política de diversificación productiva quedó subordinada a la necesidad de disponer de recursos rápidos para la inversión y el gasto público, procedentes de la exportación de petróleo y otros productos primarios; se entregaron nuevas concesiones mineras y se pusieron en marcha nuevos proyectos petroleros. Tal vez el ejemplo más famoso de esta dinámica sea el proyecto Yasuní-ITT y la propuesta de dejar el crudo bajo tierra, que pretendía evitar emisiones a cambio de una corresponsabilidad de la comunidad internacional con el desarrollo del país³³. En la misma perspectiva, la firma en 2016 del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea respondió a la necesidad de garantizar acceso al mercado europeo para el banano ecuatoriano, en paridad de condiciones con los otros proveedores; aunque en el mediano y largo plazo la apertura del mercado ecuatoriano a los productos europeos, independientemente de que se realice de forma

gradual, generará presiones en la balanza comercial y en la industria nacional. En síntesis, esta estrategia terminó por agudizar y reforzar el patrón primario exportador de Ecuador y su dependencia de las dinámicas de la economía global y de la volatilidad de los precios de las materias primas.

El gobierno de la Revolución Ciudadana no logró implementar una estrategia orientada a modificar la cultura consumista en la población basada en patrones de consumo global y, por lo tanto, en las importaciones. Tampoco fue posible modificar la estructura productiva del país hacia un modelo de desarrollo endógeno, sostenido por procesos de industrialización que diera paso al “cambio de la matriz productiva”. Si bien se modificó radicalmente la matriz de generación eléctrica, el país no pudo insertarse a cadenas globales de valor que facilitaran la articulación productiva del sector privado con sectores dinámicos de la economía mundial.

Entre 2007 y 2016, la inversión privada comprometida para proyectos de minería de mediana y gran escala ascendió a USD 8 000 millones —que se hará efectiva hasta 2023—: para estos proyectos se recibieron USD 165 millones por regalías anticipadas (Inigem, 2016). Si bien estos montos alimentan la inversión extranjera y representan flujos de capitales al país, en las comunidades locales, las consecuencias ambientales y sociales de este tipo de inversiones son graves: los proyectos de explotación minera en Ecuador, como en el resto de la región, han generado fuertes reacciones por parte de las comunidades de los

32 Por ejemplo, a enero de 2016, el costo promedio por kilovatio hora en México era de 21,7 centavos de dólar; en Colombia, de 13,5 centavos de dólar; en Chile, de 10,4 centavos de dólar; en Brasil, de 8,7 centavos de dólar; en Ecuador de 7,6 centavos de dólar (Electronews, 2016).

33 Para más detalles sobre esta propuesta, denominada “Programa de Emisiones Netas Evitadas”, y su efectividad, véase Ferrín-Bravo y Sánchez-Merchán (2017).



territorios en los que se implementan y han sido considerados como un mecanismo de acumulación por desposesión (Sacher, 2015)³⁴. Este análisis se ve reforzado si se toma en cuenta que la actividad minera representa ingresos limitados para el Estado. Las proyecciones indican que las regalías aumentarían de apenas USD 150 millones en 2015, a USD 768 millones para 2025, mientras que las exportaciones mineras subirían a USD 3 814 millones para 2025 (Inigemm, 2016: 93). El Observatorio sobre los Conflictos Ambientales de América Latina reporta 8 conflictos mineros en el país, dentro de los cuales se encuentran todos los proyectos aprobados durante el gobierno del presidente Correa³⁵.

Conclusiones

Del análisis de la estructura productiva de Ecuador a lo largo de las últimas décadas se puede concluir que la baja diversificación y concentración en pocos productos, en particular en lo que se refiere a las exportaciones, ha representado un factor limitante del crecimiento y desarrollo de un modelo más incluyente. Este modelo debería generar más y mejor empleo para la población y reducir los impactos ambientales de la actividad económica. La permanente dependencia de productos primarios expone tradicionalmente al país a los ciclos de la economía global y determina las fases de expansión y contracción de la economía, con

graves repercusiones en las condiciones de vida de la población.

Ecuador requiere una nueva forma de inserción internacional: un nuevo perfil de especialización productiva, con sostenimiento interno. Es necesario aumentar los niveles de empleo de calidad y los ingresos, propiciando la flexibilidad del capital, no del trabajo, así como robustecer el mercado interno y el aparato productivo doméstico al igual que el sector exportador, como prerequisite para conformar un sistema productivo competitivo y abierto a la competencia con el exterior. La transformación de la estructura productiva de Ecuador es imprescindible para crear condiciones de crecimiento acompañadas de políticas redistributivas que mejoren la equidad, que sostengan la demanda interna, a través de la expansión del consumo y de una mayor inversión que se traduzca en más productividad y mejores empleos.

En este sentido, la reactivación económica en los países emergentes, caracterizados por una demanda interna importante, puede ofrecer una ventana de oportunidades para diversificar las exportaciones. Pero también es importante reconocer la pluriculturalidad del país y la coexistencia de distintas visiones de bienestar en las que el significado de desarrollo asume matices diferenciados: bajo esta perspectiva, las políticas de apoyo y consolidación de la economía social

34 El término acumulación por desposesión fue utilizado por David Harvey (2004) para enfatizar que el proceso de acumulación –originaria o primitiva en Marx– en realidad se reproduce permanentemente a lo largo de la historia, es todavía en curso hoy en día y consiste, básicamente, en la apropiación de los bienes comunes y de excedentes generados mediante una variedad de mecanismos, financieros, productivos y especulativos.

35 Véase Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina (s/f).



y solidaria –mercados orgánicos, promoción de circuitos solidarios, turismo comunitario, entre otros– pueden contribuir a fortalecer un modelo descentralizado de desarrollo en el que las especificidades territoriales y étnicas sean valorizadas.

Adicionalmente, se pueden profundizar algunas políticas de valorización del trabajo del cuidado, reconociendo el papel tan crucial que cumple en la sociedad; ya se han dado algunos pasos, por ejemplo, con las políticas de afiliación al seguro de las amas de casa. Todavía existe una escasa conciencia de la importancia del trabajo de reproducción y de cuidado dentro de la sociedad y vale la pena explorar las potencialidades que los servicios relacionados a estas actividades pueden ofrecer para la economía en su conjunto, máxime cuando lo que se necesita frente a la Agenda 2030 es desmaterializar la producción.

A pesar de las difíciles condiciones que ha experimentado el país en los últimos años, es imprescindible sostener la inversión pública productiva y las políticas sociales, sin abandonar las potencialidades de financiación interna, mediante una reforma fiscal y la renegociación de la deuda. Es importante recordar que la IED puede suplir la escasez de capitales de un país, pero solo a condición de que promueva encadenamientos internos y transferencia de tecnología, además de cumplir con sus obligaciones fiscales: por estas razones, es recomendable repensar la política

de promoción de algunos sectores extractivos, empezando por la minería.

El debate sobre qué sectores se deben promover debe repensarse teniendo en cuenta las restricciones temporales y espaciales. La industrialización ha sido tradicionalmente el motor del crecimiento y del cambio estructural en todos los países ahora desarrollados, en virtud de sus externalidades positivas y sus enlaces con el resto de la economía. Sin embargo, hay evidencia de que el espacio para la industrialización de los países en desarrollo se ha venido reduciendo en los últimos años, por el éxito de la industrialización de los países asiáticos, que hace más difícil lograr competitividad para los *latest comers* en la manufactura.

La globalización ha creado un contexto internacional en el que las barreras arancelarias se reducen casi en todos lados y cada vez más el comercio internacional responde a estrategias empresariales de las grandes corporaciones, que fragmentan sus procesos productivos entre los distintos países de acuerdo con las condiciones más favorables³⁶.

El espacio para las políticas de protección y sustitución de importaciones que fueron parte del núcleo de la industrialización ya es reducido y las nuevas reglas de comercio internacional limitan considerablemente el potencial para políticas industriales. Además, el sector de la manufactura se ha vuelto mucho más intensivo en

36 Frecuentemente, las empresas transnacionales dividen los procesos productivos en función de beneficios fiscales y de las restricciones de carácter ambiental o laboral que existen en los distintos países. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo estima que la contribución de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales representa, en promedio, alrededor de un 23% del total de las contribuciones de las empresas y un 10% del total de los ingresos públicos y que las pérdidas de ingresos de los países en desarrollo ocasionadas por la elusión de impuestos a través de centros de inversión extraterritoriales ascienden a USD 100 000 millones (Unctad, 2017).



capital y trabajo cualificado, lo cual reduce tanto la ventaja de los países con bajos salarios, como el potencial de absorción de trabajo. Actualmente, la desindustrialización, fenómeno que afecta también los países desarrollados, se inicia a un nivel más bajo de ingreso respecto al pasado: se observa una desindustrialización antes de la industrialización o desindustrialización prematura. Por esta razón, puede ser vital profundizar en la integración productiva y comercial con los países de la región, que representan la porción del comercio internacional que más valor agrega a la canasta de exportaciones. Hay que aprovechar la complementariedad entre los distintos países, con el fortalecimiento de los organismos existentes, empezando por la Comunidad Andina.

La agricultura no tradicional y en particular la agroindustria puede representar un sector interesante: si bien permanecen algunos rasgos tradicionales, la productividad de este sector se ha incrementado mucho en los últimos 20 años (Escalith, 2006: 62). Aunque posee una baja capacidad de absorber trabajo (Rodrik, 2013: 20), es uno de los sectores en los que Ecuador posee innegables ventajas absolutas, por sus características climáticas y geográficas.

Finalmente se encuentra el sector de servicios, tradicional y no tradicional. A este respecto, existe un consenso en torno a que el turismo representa un enorme potencial, debido a la inmensa biodiversidad del país (Carrión, 2016): en este campo, Ecuador tiene otra ventaja absoluta muy importante, ya que es el país megadiverso más pequeño del mundo, teniendo las islas Galápagos en su territorio. Además, las TICs, uno de los factores más importantes de crecimiento de la productividad, ya no son dominio exclusivo de la

manufactura, sino que operan también en el sector de los servicios, lo que eleva el potencial de dicho sector (Szirmai y Verspagen, 2010: 13).

A partir del estudio de los regímenes de crecimiento, Alarco (2016) concluye que, en el caso de Ecuador, “en la mayor parte de los periodos –de la cronología 1959-2012– hay una relación directa entre la participación salarial y el crecimiento económico, predominando un régimen de crecimiento basado en salarios...”, a raíz de la expansión del empleo determinada por los ingresos de exportación; así “las políticas redistributivas a favor de la masa salarial contribuirán de manera positiva al crecimiento”. El autor argumenta que, en base a este análisis, una economía no se hace más competitiva deprimiendo los salarios y las prestaciones de los trabajadores. Esta lectura asume una particular importancia en un momento en que la visión dominante es que el principal problema de la competitividad del país reside en que los salarios son demasiado elevados: es necesario reequilibrar esta percepción y poner énfasis en políticas de incremento de la productividad del trabajo.

Para finalizar, resulta indispensable recuperar el debate a propósito de lo que Fajnzylber denominó “competitividad auténtica”, es decir, un proceso de creación de valor mediante la innovación y el progreso tecnológico, que se contrapone a la competitividad “espuria”, conseguida “a expensas de las remuneraciones salariales” y de la explotación de los recursos naturales (Fajnzylber, 1990: 65). Promover la competitividad auténtica requiere de un gran esfuerzo del sector público para diseñar e implementar políticas de diversificación decididas y sostener la inversión pública en apoyo a la competitividad sistémica, aun en el actual escenario de restricción externa y debilidad fiscal.



Bibliografía

- Acosta, A. (2012). *Breve historia económica de Ecuador*. Corporación Editora Nacional, Quito.
- Agencia de Regulación y Control de Electricidad (2019). “Balance Nacional de Energía Eléctrica”. Disponible en: <https://www.regulacionelectrica.gob.ec/balance-nacional/>
- _____ (2017). *Estadística anual y multianual del sector eléctrico ecuatoriano*. 2017, Arconel, Quito.
- Alarco, G. (2016). “Desigualdad factorial del ingreso y régimen de crecimiento económico en Ecuador”, en *A propósito del Capital del Siglo XXI de Thomas Piketty*, Centro Andino de Acción Popular, Quito: 91-135.
- Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) (2014). “La calidad del comercio regional: exportaciones intra y extrarregionales”, *SEC/Estudio 209*, Aladi Secretaría General, Montevideo.
- Atlas de la Complejidad Económica (s/f). “Home”. Disponible en: <http://atlas.cid.harvard.edu/>
- Banco Central del Ecuador (2019). “Información Estadística Mensual”. Disponible en: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>.
- _____ (2018). “Estadísticas macroeconómicas. Presentación estructural 2018”. Disponible en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- _____ (2017). “Formación Bruta de Capital de Fijo”. Disponible en: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indiceFBKF.htm>
- _____ (s/fa). “Index”. Disponible en: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>.
- _____ (s/fb). “Index”. Disponible en: disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>.
- _____ (s/fc). “Index”. Disponible en: disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/7763>.
- Banco Mundial (2017). *Crecimiento del PIB, % anual. Base de datos*. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- _____ (s/fa). “PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010)”. Disponible en <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD?locations=EC>
- _____ (s/fb). “Población entre 15 y 64 años de edad (% del total)”. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.1564.TO.ZS?locations=EC>
- Calderón, A. (2017). “Política industrial y tecnológica en Ecuador”. En Cimoli, M. *et al.* (eds.) *Políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Calderón, A. *et al.* (2016). “Las cadenas productivas: un eje clave de la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva”. En Calderón, A., Dini, M. y



- Stumpo, G. (eds.) *Los desafíos de Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*, CEPAL, Santiago de Chile
- Cárdenas, E., Ocampo, J. A. y Thorp, R. (2003). “Industrialización y Estado en América Latina: La leyenda negra de la posguerra, “lecturas” de *El Trimestre Económico*, 94.
- Chang, H.J. (2015). *Economía para el 99% de la población*, Penguin Random House, Bogotá.
- Carrión-Sánchez, D. (2016). “Estado, conflictividad y valores de uso alternativos: petróleo, minería y turismo” Burchardt, H.J. et al. (eds.) *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas*, UASB/ICDD, Quito.
- CEPAL (2017). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2017*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (s/f). “Home”. Disponible en: www.cepal.org
- Conaghan, C. (1989). *Restructuring Domination: Industrialists and the State in Ecuador*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Correa, R. (2017). “Informe a la Nación 2007-2017”. Quito: SENPLADES
- Correa, F. y Stumpo, G. (2016). “La agroindustria: un área estratégica para impulsar la transformación productiva y la inclusión social”, en Calderón, A., Dini, M. y Stumpo, G. (eds.) *Los desafíos de Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Díaz, J. (2018). “La historia contemporánea de Ecuador, 1972-2015”, en Díaz-Cassou, J. y Ruiz-Arrans, M. (eds.), *Reformas y desarrollo en Ecuador contemporáneo*, Banco Interamericano de Desarrollo: Washington, 7-36.
- Ecuador en cifras (2015). “Trabajo no remunerado”. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/cuenta-satelite-de-trabajo-no-remunerado/>
- Electronews (2016). “El recibo de la luz en América Latina y España”. Disponible en: <http://www.tarifaselectricas.com.ar/?p=40>
- Escaith, H. (2006). “Industrialización truncada y tercerización sustitutiva en América Latina”, *Problemas del Desarrollo*, 37 (147), 45-80.
- FAO (1994). “Definition and classification of commodities”. Disponible en: <http://www.fao.org/es/faodef/fdef08e.htm#8.09>
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina. De la “caja negra” al “casillero vacío”. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Ferrín-Bravo, V. y Sánchez-Merchán, M.A. (2017). Análisis de la efectividad de la propuesta de emisiones netas evitadas, *Revista Electrónica de Cooperación-Universidad-Sociedad*, 2(3): 47-52, disponible en <http://revistas.utm.edu.ec/Index.php/recus>.
- Hausmann, R. y Klinger, B. (2006). “Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space”, *Working Paper*, 128, Center for International Development at Harvard University, Cambridge, MA.



- _____ (2010). Structural Transformation in Ecuador. Country Department Andean Group (CAN), *Policy Brief* No. IDB-PB-112.
- Hofman, A. y Buitelaar, R. (1994). “Ventajas comparativas extraordinarias y crecimiento a largo plazo: el caso de Ecuador”, *Revista CEPAL*, 54, 149-166.
- INEC (2017). “Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo. Indicadores laborales”.
- INEC (2014). “INEC y Senplades presentan nueva clasificación para la población con empleo”. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-y-senplades-presentan-nueva-clasificacion-para-la-poblacion-con-empleo/>
- _____ (s/f). “Ecuador en cifras”. Disponible en: <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/BIINEC-war/index.xhtml>
- ITC (s/f). “Trade map”. Disponible en: www.trademap.org.
- Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica (Junapla) (1966). El desarrollo industrial de Ecuador, Simposio latinoamericano de industrialización, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Kharas, H. y Kholi, H. A. (2012). “Latin America: Is Average Good Enough?”, en Centennial Group, *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*, Sage, segunda edición, Washington, 77-101.
- Larrea, C. (2004). “Dolarización y desarrollo humano en Ecuador”, *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 19, 43-53.
- McMillan, M. y Rodrik, D. (2011). “Globalization, Structural Change and Productivity Growth”, *NBER Working Papers*, 17143.
- Ministerio de Industria y Productividad (Mipro) (2016). *Política industrial de Ecuador 2016-2025, más industrias mejor desarrollo*, Ministerio coordinador de producción, empleo y competitividad/Ministerio de industria y productividad, Quito.
- Moncada, J. (1982). *Capitalismo y subdesarrollo ecuatoriano en el siglo XX*, Universidad Central de Ecuador, Quito.
- Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina (s/f). “Conflictos mineros en Ecuador”. Disponible en: https://mapa.conflictosmineros.net/ocmal_db-v2/conflicto/lista/02032900
- Ocampo, J.A. (2012). *La historia y los retos del desarrollo latinoamericano*, CEPAL, Santiago de Chile.
- _____ (2015). “Tiempos de incertidumbre”, *Finanzas y Desarrollo*, septiembre de 2015, 6-11.
- Organización Internacional del Trabajo-OIT (2018). *Panorama Laboral 2018, América Latina y el Caribe*, OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.
- Orbe, J. y Caria, S. (2019). *La economía ecuatoriana en la encrucijada*, IAEN, Quito.
- Patiño, C. (2017). Análisis de pobreza de tiempo con enfoque de género: el caso de Ecuador, 2012, Cuaderno de trabajo, N. 4, INEC, Quito.



- Pérez, C. (2010). "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en recursos naturales", *Revista CEPAL*, 100, 123-145.
- Ponce, J. y Vos, R. (2012). "Redistribution without Structural Change in Ecuador. Rising and Falling Income Inequality in the 1990s and 2000s", *WIDER Working Paper*, Helsinki, Núm. 12.
- Rodrik, D. (2005). "Políticas de diversificación económica", *Revista CEPAL*, 87, 7-23.
- _____. (2013a). "Structural change. Fundamentals and growth: an overview", Institute for Advanced Studies, Princeton.
- _____. (2016). "Premature deindustrialization", *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 1-33.
- Sacher, W. (2015). Megaminería y desposesión en el Sur: un análisis comparativo, *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 51: 99-116.
- Sannasse, R.V. et al. (2014). "Export-led growth hypothesis: a meta-analysis", *The Journal of Developing Areas*, 48 (1), 361-385.
- Schumpeter, J.A. (1911). *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge
- Szirmai, A. y Verspagen, B. (2010). "Is manufacturing still an engine of growth in developing countries?", paper prepared for the 31st General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth, St. Gallen, Switzerland August 22-28.
- Unctad (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2017). "FDI Statistics". Disponible en: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx>
- Vicepresidencia de la República del Ecuador (2015). "Estrategia Nacional para el cambio de la matriz productiva". Disponible en: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/ENCMPweb.pdf>
- Vicepresidencia del Ecuador (2013). "Ecuador Crece: Industrias Industrializantes". Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=FSHrFxlH6o&feature=youtu.be>
- World Economic Forum-WEF (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*, World Economic Forum, Geneva.



Anexos

Tabla N.º 1 Empleo, desempleo y subempleo, por sexo (% de la población en edad de trabajar)						
Categoría	Diciembre 2007			Diciembre 2018		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Empleo bruto	64,7	80,0	50,1	65,4	77,3	53,9
Empleo global	95,0	96,2	93,3	96,0	96,6	95,5
Empleo adecuado/pleno	43,2	50,5	32,4	39,6	46,5	32,5
Subempleo	18,2	18,0	18,6	19,4	17,2	15,5
Subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo	13,6	12,6	15,1	15,7	15,4	16,1
Subempleo por insuficiencia de ingresos	4,7	5,4	3,5	3,7	4,8	2,3
Empleo no remunerado	8,8	4,7	14,9	10,6	5,2	17,9
Otro empleo no pleno	23,7	22,0	26,3	25,7	23,7	28,5
Empleo no clasificado	1,0	1,0	1,0	0,6	0,7	0,5
Desempleo	5,0	3,8	6,7	4,0	3,1	4,5
Desempleo abierto	3,0	2,6	3,7	3,4	2,9	4,2
Desempleo oculto	1,9	1,3	3,0	0,6	0,6	0,6
Participación global	68,1	83,2	53,7	68,1	80,1	56,6
Participación bruta	46,3	55,8	37,0	48,4	56,9	40,3

Fuente: INEC (s/f).



Tabla N.º 2
Empleo, desempleo y subempleo, por zona y por franja de edad
(% de la población en edad de trabajar), diciembre de 2018

Categoría	Zonas		Edad				
	Urbana	Rural	Entre 15 y 24 años	Entre 25 y 34 años	Entre 35 y 44 años	Entre 45 y 64 años	65 años y más
Empleo bruto	61,8	73,5	42,0	76,4	82,9	78,1	42,0
Empleo gobal	94,8	98,3	90,8	94,4	97,5	98,2	99,0
Empleo adecuado/pleno	48,8	21,2	22,7	49,6	47,6	41,3	16,3
Subempleo	17,9	22,5	23,8	19,2	20,8	18,4	9,8
Subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo	14,6	17,8	19,5	14,8	16,9	15,1	8,5
Subempleo por insuficiencia de ingresos	3,3	4,7	4,4	4,4	3,9	3,3	1,3
Empleo no remunerado	5,3	21,5	24,2	6,8	7,0	8,0	13,6
Otro empleo no pleno	22,0	33,1	20,0	18,2	21,6	29,6	58,6
Empleo no clasificado	0,9	0,1	0,0	0,6	0,6	1,0	0,6
Desempleo	5,2	1,7	9,2	5,6	2,5	1,8	1,0
Desempleo abierto	4,5	1,2	7,7	4,9	2,3	1,4	0,9
Desempleo oculto	0,7	0,5	1,6	0,7	0,1	0,5	0,1
Participación global	65,2	74,7	46,3	80,9	84,9	79,5	42,5
Participación bruta	47,4	50,6	46,3	80,9	84,9	79,5	42,5

Fuente: INEC (s/f).



Tabla N.º 3			
EXPY de Ecuador, según destino de las exportaciones (ingreso per cápita en paridad del poder adquisitivo (PPP), USD de 2010), 2000-2013			
Año	EXPY comercio ALADI	EXPY comercio resto del mundo	EXPY total
2000	14 656	11 959	12 708
2001	14 596	11 399	12 334
2002	14 135	11 347	11 944
2003	14 523	11 456	12 199
2004	14 176	11 827	12 561
2005	14 210	12 227	12 749
2006	14 404	12 449	12 905
2007	14 339	12 440	12 993
2008	14 137	12 558	13 052
2009	13 958	11 526	12 498
2010	14 313	12 067	12 893
2011	13 939	12 262	12 758
2012	14 111	12 417	12 935
2013	13 850	13 143	13 372

Fuente: Aladi (2014: 63).



Tabla N.º 4
Productos con mayor valor estratégico para Ecuador, 2007

Código HS	Nombre	Exportaciones (US millones)	Densidad	PRODY (PPP)
0801	Cocos, nueces de Brasil, nueces de marañón, frescos o secos	1,2	0,133	2 722
0710	Hortalizas congeladas	142,5	0,122	1 238
1701	Azúcar de caña y sacarosa, en estado sólido	7 302,8	0 121	4 979
0709	Otras hortalizas, frescas o refrigeradas ³⁷	1 232,2	0,119	6 562
0305	Pescado seco, salado o ahumado, apto para consumo humano	1 965,0	0,119	16 614
0307	Moluscos	2 006,6	0,119	5 902
1207	Semillas y frutos oleaginosos	10,4	0,118	2 170
7108	Oro en bruto, semilabrado o en polvo	61 398,5	0,116	3 689
1101	Harina de trigo o de morcajo	101,8	0,114	6 580
5202	Desperdicios de algodón, incluido desperdicios de hilado e hilachas	0,0	0,114	6 301
1802	Cáscara, película y demás desechos de cacao	50,4	0 113	1 616
0708	Hortalizas de vaina, frescas o refrigeradas	75,7	0,113	2 548
0910	Otras especias	74,3	0,112	5 731
4001	Caucho natural y gomas naturales análogas, en formas primarias	2 098,5	0,112	4 686
1211	Plantas, partes de plantas, utilizadas en perfumería o medicina	1 242,2	0,112	7 159
1102	Harinas de cereales, excepto de trigo o de morcajo	341,4	0,111	5 152



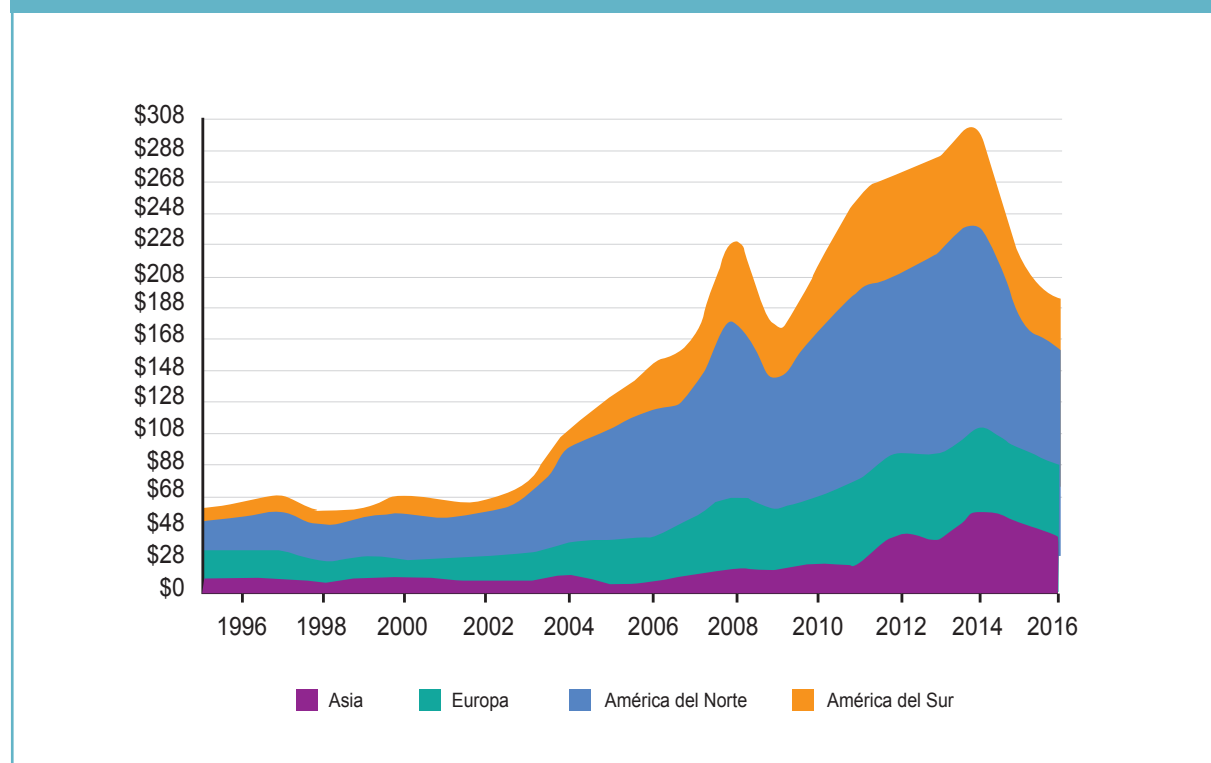
37 Incluye: espárragos, alcachofas, apio, berenjenas, pimientos.



Código HS	Nombre	Exportaciones (US millones)	Densidad	PRODY (PPP)
0805	Cítricos frescos o secos	945,9	0,111	11 626
0810	Otras frutas frescas	731,5	0,110	14 079
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar	2,6	0,110	4 256
1517	Margarinas, grasas, aceites animales o vegetales	4 126,8	0,110	6 497

Fuente: Hausmann y Klinger (2010).
Elaboración: propia.

Gráfico N.º 1
Destino de las exportaciones ecuatorianas por regiones,
1995-2017



Fuente: Atlas de Complejidad Económica, (s/f).

Acerca de la autora

Sara Caria

Docente e investigadora del Centro de Economía Pública del Instituto de Altos Estudios Nacionales, Ecuador. Magíster en Cooperación y Desarrollo por la Universidad de Pavia y doctora en Ciencias Sociales, con mención en Economía por la Universidad de Salamanca. Tiene una importante trayectoria en proyectos de cooperación internacional y varios artículos y capítulos sobre políticas industriales, cambio estructural y economía del desarrollo. Miembro del grupo de investigación sobre Cooperación Sur-Sur e Integraciones Regionales de la Red Española de Estudios del Desarrollo.

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) Ecuador
Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS)
Av. República 500 y Martín Carrión, Edif. Pucará
4to piso, Of. 404, Quito-Ecuador

Responsable
Gustavo Endara | Coordinador de proyectos

Telf.: +593 2 2562103

<http://www.fes-ecuador.org>

 Friedrich-Ebert-Stiftung FES-ILDIS
 @FesILDIS

Para solicitar publicaciones:
info@fes-ecuador.org

Diagramación: graphus® 290 2760

Friedrich-Ebert-Stiftung (FES-ILDIS) Ecuador

La Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) es una organización alemana representada en más de 100 países del mundo comprometida con los valores de la democracia y la justicia social. Desde su llegada al Ecuador en el año 1974 como Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), la institución se ha desempeñado como centro de pensamiento progresista y facilitador de diálogos democráticos. El trabajo está enfocado en cuatro ejes: profundizar la dimensión social de la democracia, fomentar la justicia social, construir una economía justa, así como aportar a la gobernanza regional y la paz.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente las de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

ISBN: 978-9978-94204-8