



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

**Patrón de reproducción de capital y clases sociales en el Ecuador
contemporáneo, 1972-2015**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA:
MIGUEL ARNULFO RUIZ ACOSTA

Director de Tesis:
Dr. Jaime Osorio Urbina

Miembros del Comité Tutor:

Dra. Patricia Olave Castillo
Dr. Juan Arancibia Córdova

PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

Ciudad Universitaria, CD. MX. Noviembre de 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Contenido

INTRODUCCIÓN GENERAL	5
CAPÍTULO 1. ASPECTOS LÓGICOS E HISTÓRICO-GEOGRÁFICOS DE LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL.....	11
1.1 Consideraciones generales sobre la reproducción de capital.....	11
1.2 Patrón de reproducción de capital: una propuesta metodológica.....	22
1.3 Fundamentos de los patrones de reproducción en América Latina: superexplotación del trabajo y devastación ambiental.....	29
1.4 La reproducción de capital y la reproducción social en las naciones petroleras de la periferia.....	43
CAPÍTULO 2. LOS PATRONES DE REPRODUCCIÓN DE CAPITAL EN LA HISTORIA DEL ECUADOR, 1890-2000	48
2.1 Una propuesta de historización.....	48
2.2 Patrón de reproducción agrario-exportador, 1890-1971	51
2.2.1 El ciclo del cacao, 1890-1920	51
2.2.2 La transición de 1920-1948	56
2.2.3 El ciclo bananero, 1949-1971	59
2.3 Patrón de reproducción petrolero, 1972-2000	64
2.3.1 Patrón petrolero e industrialización, 1972-1981	64
2.3.2 Acumulación por despojo y expropiación financiera, 1982-2000	69
CAPÍTULO 3. PATRÓN DE REPRODUCCIÓN PETROLERO BAJO DOLARIZACIÓN: DE LA <i>CRISIS ORGÁNICA</i> A LA <i>OPCIÓN REFORMISTA</i>	90
3.1 La acumulación de capital a escala global a comienzos del siglo XXI	92
3.1.1 Tendencias recientes del Mercado Mundial	92
3.1.2 La reproducción de capital en América Latina: una coyuntura excepcional	98
3.2 Gestión de la crisis orgánica, 2000-2006.....	109
3.3 El posneoliberalismo ecuatoriano: la opción reformista de Revolución Ciudadana, 2007-2015	113
3.3.1 Planteando una salida a la crisis: proceso constituyente y nueva hoja de ruta.....	114
3.3.2 <i>¿Neoextractivismo o neonacionalismo?</i> : petróleo y deuda.....	120
3.3.3 Poniéndole el cascabel al gato: política tributaria y regulación financiera.....	127
3.3.4 Desarrollo de las fuerzas productivas generales	133
3.3.5 Regulación del mercado de trabajo	137
3.3.6 Ampliación del salario social	144
3.3.7 Neodesarrollismo a la ecuatoriana: <i>¿cambio de la matriz productiva?</i>	149

CAPÍTULO 4. EJES DE ACUMULACIÓN Y CLASES SOCIALES BAJO EL PATRÓN DE REPRODUCCIÓN VIGENTE	162
4.1. Los ejes de acumulación centrales.....	168
4.1.1 Petróleo y Minas.....	168
4.1.2 Los agronegocios.....	169
4.1.3 Sector inmobiliario y de la construcción	181
4.1.4 Industria manufacturera.....	182
4.1.5 Importación y comercio de mercancías a gran escala.....	184
4.1.6 Información y comunicaciones.....	187
4.1.7 Sector financiero	189
4.2 Panorama de las clases sociales en el Ecuador contemporáneo	193
4.2.1 El cuadro general.....	193
4.2.2 La burguesía	200
4.2.3 El proletariado	210
4.2.4 Grupos sociales en situación de clase híbrida o transitoria.....	217
 CONCLUSIONES: los hallazgos y los retos.....	 221
 EPÍLOGO: sobre la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana	 228
 BIBLIOGRAFÍA	 231
 ANEXOS	 251

Según la concepción materialista de la historia, el factor que en última instancia determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta, absurda.

F. Engels a J. Bloch, 21.09.1890

Visto en su conjunto, el proceso efectivo de reproducción social se constituye de esta manera en un proceso doble y contradictorio: por un lado, es un proceso real de reproducción; por otro, un proceso formal de acumulación de capital. Es dos procesos en uno, en el cual se combinan conflictivamente dos tendencias de realización contrapuestas: la del primero, dominante, dirigida al perfeccionamiento de las fuerzas productivas; la del segundo, subordinada, dirigida a la maximización de la explotación del plus trabajo.

B. Echeverría, 1981

INTRODUCCIÓN GENERAL

El lunes 26 de junio de 1972 se transportó, por primera vez en la historia del Ecuador, petróleo extraído de la región amazónica en el Oriente del país hasta el puerto marítimo de Balao, en la costera provincia de Esmeraldas, desde donde ha sido exportado el crudo a partir de entonces y hasta la actualidad. El presidente de la República, General Guillermo Rodríguez Lara fue el encargado de presidir la ceremonia en Balao, con la cual se dio inicio oficial a la era petrolera en el país. Entre los invitados especiales al evento se encontraban los representantes de las compañías norteamericanas *Texaco Oil Company* (hoy *Chevron*) y *Ecuadorian Oil Gulf Company*, las cuales habían conformado un consorcio para extraer, transportar y exportar el petróleo. Una vez concluidos los discursos, el obispo de Esmeraldas bendijo las instalaciones; finalmente, el presidente abrió la llave de la tubería que traía el oro negro desde el otro extremo del país. Como se puede ver en un video de la época, una vez que el primer barril fue llenado, los invitados locales se arremolinaron en torno a la llave de la tubería, llenando botellas y embarrando sus manos y rostros con el oro negro. Pero la fiesta no acabó allí: dos días después el primer barril fue transportado a Quito, colocado en la céntrica plaza de Santo Domingo, y posteriormente escoltado, sobre un tanque de guerra, para ser llevado en festivo desfile hasta el Templo de los Héroes, en el Colegio Militar Eloy Alfaro, donde aún reposa.¹

En 1972, en Ecuador había 6,5 millones de habitantes: 6 de cada 10 lo eran del mundo rural. Sus tres principales rubros de exportación en 1971 habían sido banano (44%), café (18%) y cacao (12%). Hoy, 45 años después, el país está poblado por cerca de 16 millones de personas, de las cuales 65% vive en las ciudades; y definitivamente el petróleo se convirtió no sólo en la principal mercancía exportada, sino en el eje clave de la economía nacional. También en objeto de deseo, de ambiciones, sueños, y fuente de no pocas pesadillas para quienes han padecido los efectos de su presencia en los territorios donde se extrae y transporta.²

Entre los países latinoamericanos, los petroleros tienen (al menos *potencialmente*) mayores posibilidades de articular modalidades nacionales de acumulación (y de gobierno) amparadas por eso que Fernando Coronil (2002) llamó el *Estado Mágico*: aquel que condensa en sí mismo los dos cuerpos de la *nación*: el cuerpo político y el cuerpo material (las riquezas

¹ Video *El primer barril de petróleo*. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=D9DsiXxxLQI>

² “En 40 años, la explotación petrolera ha tenido impactos sociales claramente identificados y que siguen ejerciendo daños tanto en la sociedad como en el medioambiente: pérdidas culturales (alimentación, tradiciones, etc.), destrucción no compensada de los recursos naturales, colonización de territorios ancestrales, violación de los derechos humanos, conflictos interétnicos y aun entre indígenas y colonos, pérdida de cohesión social, pérdida de la productividad de las tierras, etc. La salud humana y animal también han sido impactadas: a la fuerte mortalidad y morbilidad de los animales con incidencias graves en los sistemas locales de subsistencia, se añade la prevalencia de ciertas patologías graves como cánceres, patologías ampliamente denunciadas en los últimos 20 años...” (Juteau-Martineau, Becerra y Maurice, 2014: 132).

del subsuelo). Es por ello que, en los países petroleros, el tipo de gestión sobre los hidrocarburos se vuelve absolutamente clave para la dinámica de la reproducción de capital y, de forma más general, para la reproducción social en su conjunto. Entre los estudiosos de la economía mundial, casi nadie ignora el hecho de que entre 2003 y 2014 el mercado petrolero experimentó una coyuntura de altos precios *reales* del petróleo, incluso aún mayor que la anterior de 1974-1985. En el caso sudamericano, esa coyuntura global se articuló con otra de carácter regional que había comenzado pocos años antes: la emergencia y desarrollo de un ciclo de movilizaciones populares de cuño *anti-neoliberal* que, en algunos casos, lograron forzar cambios de gobiernos, dando paso a una oleada *posneoliberal* de diferentes grados de radicalidad a lo largo y ancho del subcontinente. Así, en el caso ecuatoriano, a partir de 2007 coexistieron ambas coyunturas.

En ese interesante contexto, hacia 2010 comenzó este proyecto de investigación con el objetivo inicial de dar cuenta de la naturaleza del *patrón de reproducción de capital* en el Ecuador contemporáneo, surgiendo un puñado de primeras interrogantes sobre aquél: ¿cuándo había comenzado?, ¿qué es lo central del mismo?, ¿cuáles eran los diferentes momentos de su desarrollo?, ¿cuáles sus rupturas y continuidades?, ¿cómo se articula dicho patrón con la configuración clasista de la sociedad ecuatoriana? Y, sobre todo, ¿cómo estudiarlo? A lo largo de estos últimos años las preguntas se han ido multiplicando y, para dar respuestas coherentes a las mismas, era necesario tener una visión histórica de más largo plazo, por lo que remontamos nuestra mirada hasta finales del siglo XIX, cuando el Ecuador se articuló de manera permanente con el mercado mundial en plena expansión, aunque lo grueso del trabajo se enfoca en el estudio del patrón de reproducción a partir del año 2000, cuando el país abandonó la soberanía monetaria, adoptando el dólar como moneda oficial.

En virtud de lo arriba anotado, el presente trabajo se organiza en torno a cuatro capítulos. El primero está dedicado a presentar las coordenadas teóricas y metodológicas desde las que se abordó el problema de investigación: allí se expone, además de consideraciones generales sobre la reproducción del capital en el tiempo y el espacio, la propuesta de Jaime Osorio (2004, 2006) sobre cómo estudiar un patrón de reproducción de capital en una coyuntura histórica determinada. Partiendo de los planteamientos de Osorio, también se explicitan los fundamentos de los patrones de reproducción dominantes en América Latina, así como las especificidades de la reproducción de capital en las naciones petroleras de la periferia, para entender mejor la particularidad del caso ecuatoriano.

El capítulo segundo avanza en una propuesta de periodización histórica de los patrones de reproducción en el Ecuador. Se exponen las líneas fundamentales de desarrollo del patrón de reproducción *agrario-exportador* (y sus diferentes momentos: cacaotero, bananero, etc.); y

del patrón *petrolero-exportador* (sus elementos de continuidad y ruptura) durante las casi tres décadas que van de 1972 al año 2000. Esta última fecha marcó un punto de inflexión muy importante para el país pues, además de ser un año de aguda crisis económica y de estampida migratoria, las autoridades de la época tomaron la muy cuestionable decisión de proceder a la *dolarización* completa de la economía.

Por su parte, el capítulo tercero comienza con la exposición de las características centrales de la acumulación a escala global durante los últimos tres lustros, así como por la presentación de una *coyuntura excepcional* de la historia latinoamericana contemporánea que articuló dos aspectos centrales: la mejoría temporal de los términos del intercambio por el *boom* del precio de las *commodities*; y una oleada de gobiernos llamados comúnmente “progresistas” o “posneoliberales” que, según el caso, tomaron más o menos distancia de las políticas del Consenso de Washington, capitalizando el ciclo de movilizaciones populares de resistencia al neoliberalismo, y poniendo en marcha políticas económicas y sociales de tipo heterodoxo.

Una vez realizada esa contextualización, se pasa revista a las principales líneas de desarrollo de la *crisis orgánica* ecuatoriana entre 2000 y 2006, la que implicó una ruptura en numerosos planos de la vida social, además del económico ya anotado, articulando crisis de legitimidad, del sistema de dominación política, etc.³ A lo largo del resto del capítulo se presentará una serie de iniciativas del gobierno encabezado por Rafael Correa para gestionar en clave *posneoliberal* el patrón de reproducción petrolero-exportador. Se analizan así algunos aspectos centrales como la importancia del proceso constituyente de 2007-2008; la política petrolera y de deuda; la tributaria, de regulación financiera y de inversión; las políticas laborales y salariales, así como los distintos esfuerzos (con alcances bastante limitados) para poner las bases de un nuevo patrón de reproducción.

El último capítulo, por su parte, se concentra en exponer la dinámica reciente de los principales *ejes de acumulación* (industrias extractivas, agronegocios, sector inmobiliario y construcción, industria manufacturera, comercio a gran escala, información y comunicaciones, y sector financiero) entre el 2001 y la actualidad. Allí se considera el problema de la reproducción del capital desde el doble punto de vista del valor y el valor de uso, poniendo atención no sólo en los aspectos monetarios-cuantitativos de la acumulación, sino también desde su dimensión cualitativo-material; es decir, como acumulación enraizada en y transformadora de territorios particulares.

El cuarto capítulo también aborda el complejo asunto de la configuración clasista de la formación social ecuatoriana. Además de hacer una exposición panorámica del cuadro clasista

³ Los aspectos fundamentales de la naturaleza y dinámicas de este tipo de crisis fueron explicados por Gramsci, en diferentes partes de su obra. Véase en particular (Gramsci, 1999: 33 y ss.).

bajo el patrón de reproducción vigente, allí se profundiza sobre la heterogeneidad altamente estratificada de las dos clases *fundamentales* bajo el modo de producción capitalista: la burguesía y el proletariado, sin olvidar hacer mención sobre la situación general del resto de las clases y fracciones de clase que completan el panorama.

En las conclusiones se presenta una síntesis de los principales hallazgos del trabajo y se plantean algunos desafíos para futuras investigaciones. También se incluye un breve epílogo sobre las vicisitudes recientes de la economía ecuatoriana, en el marco del desplome de los precios internacionales del petróleo y algunos otros eventos no esperados (como el sismo de abril de 2016) que pusieron a prueba la viabilidad de la apuesta posneoliberal y su capacidad de regulación del patrón petrolero en tiempos de crisis. Al final se incluyen dos *Anexos*: uno estadístico (AE) y otro gráfico (AG), que recogen lo central de la evolución de la economía ecuatoriana de los últimos 45 años.

Sin embargo, cabe aclarar que ésta *no* pretende ser una historia económica del Ecuador (aunque haya mucho de ella). La presente es una investigación con enfoque interdisciplinario *latinoamericanista* que, como se explicitará en el capítulo primero, se alimenta de las premisas y preocupaciones de la tradición de pensamiento que, fundada hace siglo y medio, hoy regresa con renovada fuerza a los debates académicos y políticos a escala global: la *crítica de la economía política*. Hasta donde sabemos, este estudio es una de las primeras aproximaciones *contemporáneas* que, tomando como punto de partida la propuesta de Osorio sobre los patrones de reproducción, apuestan por repensar la historia ecuatoriana de largo plazo desde las coordenadas del marxismo.⁴

Como todo trabajo, éste tiene algunas limitaciones que es preciso explicitar: en primer lugar, realiza un recorte de algunas *dimensiones* del proceso estudiado las que, no por quedar fuera, deben ser consideradas poco relevantes. Al adoptar el enfoque del *patrón de reproducción* que –como ha explicado Osorio– se mueve en un nivel de concreción intermedia entre la perspectiva más abstracta sobre el *modo de producción capitalista* y la más concreta de abordaje de una *formación social* histórico particular, el texto se concentra en torno al despliegue de las fuerzas y relaciones sociales en su *momento* económico-estructural, poniendo entre paréntesis (las más de las veces) los aspectos *particulares* del espacio político que redondean el desarrollo del capitalismo en el Ecuador: aquel espacio que, como creía Gramsci, debía ser complementario del anterior al momento del análisis de una situación de fuerzas

⁴ Con la excepción del trabajo pionero de Gachet y Carrión (2014) sobre la reproducción de capital en Ecuador que, pese a sus valiosos aportes, se concentra en un periodo muy breve: 2007-2011. En el espacio más amplio de las ciencias sociales latinoamericanas otros investigadores además del propio Osorio han asumido este enfoque (o debatido con él) para estudiar los patrones de reproducción de otros países: Constantino y Cantamutto (2014) en Argentina; Leite Moreira y Sebag de Magalhães (2014) en Brasil; y Hernández (2009) en México, por solo mencionar algunos.

determinada. Aun así, la política se estará colando a lo largo del texto, pero siempre teniendo en cuenta que el foco está en otro lugar: el de los ritmos más pausados del tiempo económico de mediana duración. Es por ello que los aspectos más visibles y cotidianos de la lucha de clases que subyace a todo devenir histórico aquí se encuentran más *supuestos* que *expuestos*, por lo que es necesario redondear en futuras investigaciones la narrativa histórica desde la articulación de ambas perspectivas.

La otra gran ausencia es una mirada geográfica que detalle cómo se fue materializando el patrón de reproducción en cada uno los territorios donde los procesos de producción, apropiación del valor y acumulación de capital tienen lugar. Lamentablemente no hemos tenido el tiempo y los recursos suficientes para brindar un análisis más profundo sobre la reproducción de capital en su dimensión territorial, más allá de apreciaciones más o menos generales que ubican los ejes de acumulación a escala de provincias o regiones. Queda mucha tarea por hacer a este respecto. Con todo, esperamos que el presente trabajo sirva como una puerta de entrada para aquellos que quieran profundizar en el estudio del desarrollo del capitalismo en el Ecuador contemporáneo.

Muchos y muy variados han sido los apoyos que he recibido a lo largo de estos años de trabajo. En primer lugar, los de mi compañera *Manu* García Naranjo quien, además de darme todo su respaldo y acompañamiento, fue muy generosa con su tiempo y harto paciente con mis ausencias físicas y mentales mientras escribía la tesis en la computadora o “en la cabeza”. Para ella toda mi gratitud. También van agradecimientos especiales para mi acogedora familia en Xalapa, la que nos recibió por dos largos periodos a lo largo de la última década, brindándonos todo el soporte material y afectivo posible. En especial a mi madre, Josefina Acosta, quien además de lo mencionado, revisó con sumo cuidado la redacción final de la tesis, haciendo pertinentes sugerencias de estilo.

En segundo término, es preciso reconocer el apoyo de diversas instituciones y personas que facilitaron el proceso de investigación: a la UNAM y al Conacyt por su generosa beca mientras duraron los estudios doctorales tanto en México como en Ecuador; a la Flacso Ecuador por haberme recibido como investigador visitante entre 2010 y 2011; a la Universidad Central del Ecuador por el permiso otorgado para poder dedicarme con exclusividad a la redacción final, desde mediados del 2016 hasta finales del 2017, liberándome de las labores de docencia. De esta institución hay que destacar el apoyo incondicional recibido por parte del Mgs. Francisco Hidalgo Flor, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas, así como por el Mgs. David Chávez Maldonado, Director de la Carrera de Sociología, a la cual estoy adscrito. Así como por la amistad y el apoyo del Mgs. Diego Carrión, quien fue Director del Instituto de Investigación y Posgrado de la Facultad de Economía, donde también se desarrollaron algunos

elementos del presente trabajo. Mención aparte merece la generosidad de Lama Alibrahim y Paco Rohn, del Centro Andino de Acción Popular (CAAP), extraordinaria institución que durante 2016 me brindó un espacio de trabajo acogedor para avanzar en la tesis. La gratitud con la primera, es por partida doble, por todo el apoyo en los asuntos personales en Quito durante mi estancia en México.

Por otro lado, también fueron de gran auxilio las tareas de apoyo a la investigación de dos jóvenes colaboradores de la Universidad Central: Stalin Vizúete y Thea Fuentes Sommer, quienes ayudaron a sistematizar un conjunto de datos estadísticos que rebasaban mi capacidad de trabajo, sobre todo aquellos que se incluyen en el último capítulo y en el anexo estadístico. Para ellos dos, un especial agradecimiento. También agradezco grandemente la hospitalidad en Ciudad de México de Sergio Grajales, Pavel Veraza y Erandi Ruiz, quienes me abrieron las puertas de sus casas en numerosas ocasiones, en mis *ires y venires* entre Xalapa y la CDMX.

Finalmente, pero no por ello menos importante, es la orientación y apoyo recibido por parte de mi tutor principal, el Dr. Jaime Osorio, quien, además de las acertadas observaciones durante la redacción de la tesis, fue muy generoso con su tiempo para auxiliarme a resolver diferentes asuntos de burocracia académica, tanto en México como en Ecuador; sin mencionar sus amables invitaciones a participar en otras iniciativas de carácter académico. Además, como se verá a lo largo del trabajo, la deuda intelectual de esta investigación con el Dr. Osorio es inestimable. Por último, también debo agradecer los pertinentes comentarios y orientaciones de mis dos co-tutores: el Dr. Jaime Arancibia y la Dra. Patricia Olave, así como las sugerencias hechas por ellos y por el Dr. Nayar López Castellanos durante el examen de candidatura, que ayudaron a enriquecer la perspectiva del documento final. A todas y todos los arriba mencionados, mis más sinceros reconocimientos. Sobra decir que lo que a continuación se presenta —lo dicho y lo omitido— es de exclusiva responsabilidad del autor.

CAPÍTULO 1. ASPECTOS LÓGICOS E HISTÓRICO-GEOGRÁFICOS DE LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL

El proceso de reproducción del capital es justamente el proceso más concreto, pero también el más complejo, aquel cuya exposición supone la recapitulación del conjunto de los anteriores resultados del análisis, y que descubre al mismo tiempo el secreto de momentos anteriores

Alain Bihr

1.1 Consideraciones generales sobre la reproducción de capital

La presente investigación tiene como punto de partida teórico-metodológico el corpus de conocimiento producido por la crítica de la economía política de Marx, en particular en lo que se refiere a la naturaleza y desarrollo del modo de producción capitalista, cuyas leyes fundamentales son expuestas en *El Capital* (1867, 1885, 1894). Uno de los aspectos fundamentales de la obra de Marx es la demostración de cómo el modo de producción capitalista (MPC) subordina progresivamente la reproducción social a la reproducción del capital. Como señaló Bolívar Echeverría (1984), toda sociedad, en cualquier época posee una estructura esencial, *transhistórica*, de reproducción social, cuyas formas de actualización constituyen la identidad o figura concreta de dicha sociedad. Tal estructura, fundada en la unidad orgánica entre la *capacidad productiva* y el *sistema de necesidades* de una sociedad (unidad producción/consumo), implica dos dimensiones relacionales: la de los seres humanos con el resto de la naturaleza y la que establecen los seres humanos entre sí. La articulación de ambas dimensiones configura la forma específica de *metabolismo social-natural*.

Lo que Marx se propuso averiguar fueron los mecanismos a través de los cuales el capital subordina la reproducción social, dándole una forma adecuada a su propia reproducción, que tiene como premisa y como resultado permanente la expansión y autonomización de la *forma de valor*,⁵ que progresiva y análogamente al comportamiento de un cáncer, comienza a cobrar cierta independencia del cuerpo social que le da sustento, y lo coloniza. De acuerdo a la sugerente propuesta de Moore (2015, 2016), el valor también podría ser entendido como un proyecto histórico que aspira a una reducción material y simbólica de la realidad a uno sólo de sus aspectos: el mercantil. Tal reducción se lograría a través de una dialéctica entre *capitalización* y *apropiación*, ambas encaminadas a incrementar el volumen de la riqueza

⁵ Entendemos el valor en el sentido que Rubin lo retoma de Marx, como la *forma* que adopta la sustancia de la riqueza (el trabajo social abstracto) bajo el MPC, y el cual está mediado por el mercado (Rubin, 1974: 113 y ss.). Para una discusión contemporánea sobre diversos aspectos lógicos e históricos de la forma de valor, consúltese Jappe (2016).

apropiada por los representantes del capital. De acuerdo a Moore, la *capitalización* sería la estrategia de reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario mediante la *mercantilización y explotación* directa de la fuerza de trabajo (proceso de proletarización),⁶ con la consiguiente subordinación del proceso de trabajo inmediato al capital. Por su parte, la *apropiación* sería el mecanismo destinado a maximizar el trabajo no remunerado al servicio del proceso de capitalización. Aquí usamos “trabajo” entre comillas ya que, de acuerdo a la propuesta de Moore, esa apropiación es tanto de trabajo humano no mercantilizado (principalmente del trabajo femenino y comunitario no remunerado, pero indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo),⁷ como del “trabajo” asociado a las fuerzas de la naturaleza extra-humana (fertilidad del suelo, biomasa, energía, etc.) que puede llegar a ser apropiado de forma gratuita o a muy bajos costos por el capital, tal como ha sido estudiado a fondo tanto por Moore como por Burkett (2014). A nuestro entender, la *apropiación*, así planteada, es una forma específica de un proceso de mayor amplitud que Harvey (2004) llamó *acumulación por desposesión*, o por *despojo* como también se le conoce, y que incluye una variedad de mecanismos específicos como

...la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de las poblaciones campesinas; la conversión de diversas formas de derechos de propiedad –común, colectiva, estatal, etc. –en derechos de propiedad exclusivos; la supresión del derecho a los bienes comunes [...] los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos, incluyendo los recursos naturales [...] el tráfico de esclavos; y la usura, la deuda pública y, finalmente, el sistema de crédito. (Harvey, 2004: 113)

Así entendida, en tanto articulación permanente entre explotación *directa* del trabajo mercantilizado, apropiación *indirecta* del no remunerado, y apropiación/despojo de la riqueza no mercantil (pública y comunitaria: tierra, agua, infraestructura y fondos públicos, conocimiento, etc.), la *acumulación de capital* se convierte progresivamente en la rectora de la *reproducción social global* bajo el MPC. Y esta última comprende, por tanto, tres ciclos reproductivos engarzados entre sí: uno, tendencialmente subordinante –el ciclo del capital–; y

⁶ Proletarización como proceso mediante el cual la reproducción social se subordina progresivamente al capital mediante el despojo de los medios de subsistencia, lo que resulta en la expansión tendencial de las relaciones de tipo salarial, pero sin excluir su coexistencia con otras modalidades de *mercantilización de la fuerza de trabajo* de tipo no salarial (que van desde diferentes variantes de la servidumbre o trabajo embridado hasta la esclavitud capitalista), pero subordinadas a la acumulación de capital. Al respecto, pueden consultarse los trabajos de Moulier-Boutang (2006), y Van der Linden (2008, 2014).

⁷ De entre las múltiples aproximaciones a este aspecto de la obra de Marx, la que nos parece de mayor coherencia es la de L. Vogel (2013), quien estudia a profundidad la naturaleza de los mecanismos mediante los cuales el capital subordina y moldea a las unidades domésticas en tanto espacio privilegiados de producción y reproducción de la fuerza de trabajo, para garantizar que aquellas sean adecuadas (cuantitativa y cualitativamente) a sus propósitos. Al hacerlo, no sólo sienta las condiciones para la explotación de la fuerza de trabajo de forma directa, sino que también logra apropiarse del trabajo no remunerado de los miembros de la familia principalmente dedicados a las labores reproductivas, y fomenta estructuras patriarcales de relación al interior de las familias.

dos subordinados o subsumidos al del capital –los ciclos reproductivos de las poblaciones humanas y del resto de la naturaleza extra-humana (la biosfera y sus ecosistemas). Para decirlo de forma sencilla: la reproducción del capital implica la *colonización de la vida*.

De acuerdo a estas premisas, lo verdaderamente relevante al estudiar el despliegue histórico-geográfico del MPC no debería ser la distinción entre humanidad y naturaleza, “sino entre dos esferas: la actividad cotidiana dentro del sistema de mercancías y la actividad cotidiana fuera de la zona de mercantilización, pero todavía atrapadas dentro del poder capitalista” (Moore, 2016: 154). Es decir, la dialéctica permanente entre capitalización y apropiación de la vida humana y extrahumana; de explotación de trabajo remunerado y la apropiación de trabajo no remunerado, como dos caras de la misma moneda: la acumulación incesante de capital.

Tomando como premisas históricas al crecimiento acelerado de la economía mercantil europea del siglo XVI; al proceso de despojo de los *medios de subsistencia* tanto de la población europea como americana; así como a la esclavización de enormes contingentes de población de origen africano (proceso al cual Marx denominó *la acumulación originaria*); teniéndolas como punto de partida, un puñado de naciones europeas lograron acumular una masa significativa de dinero que paulatinamente invirtieron en la producción de mercancías a través de la gran industria, columna vertebral de MPC. En ese tránsito, el *telos* natural de la reproducción social (producción de valores de uso para la satisfacción de necesidades) se fue subordinando paulatinamente a una nueva finalidad: la producción de *plusvalor*.

Como demostró Marx en su obra cumbre, el capital es una fuerza social que se comporta como si fuese sujeto. Creado por las relaciones sociales establecidas entre los seres humanos (auténticos sujetos de la historia), el capital comienza a subordinar a la humanidad a su propio autodesarrollo, desplegando un *telos* autónomo: la acumulación. El resultado histórico de ese movimiento es la colonización por parte del *capital* de la reproducción social y la emergencia de un nuevo *orden metabólico* enajenado de la voluntad del sujeto social (Mészáros, 2010). Siendo la producción y realización de plusvalor el objetivo central de la acumulación capitalista, vale la pena exponer de forma sintética –antes de proseguir con el argumento sobre la reproducción del capital– las principales modalidades que aquella adopta:

a) *El plusvalor absoluto*. Resulta del incremento absoluto del tiempo total del trabajo social no pagado (*plustrabajo*) por el capital. Dicho incremento puede ser logrado mediante tres modalidades: i) la prolongación del tiempo natural de las jornadas de trabajo del proletariado en activo (*plusvalor absoluto extensivo*); ii) la prolongación del tiempo de trabajo efectivo mediante la intensificación/compactación del trabajo (reducción de los periodos de almuerzo y descanso, etc.), dadas jornadas laborales de magnitud constante (*plusvalor absoluto*

intensivo); iii) incorporación de nuevos trabajadores a los procesos de trabajo generadores de plusvalor, resultantes del crecimiento expansivo del capital. Cualquiera de las tres modalidades resulta en un incremento de carácter absoluto del tiempo de trabajo social no pagado que la clase trabajadora del mundo regala al capital social global.

b) *El plusvalor relativo*. Resulta del incremento relativo del *plustrabajo*. Tal incremento relativo puede ser logrado mediante dos modalidades: i) Mediante la desvalorización directa de la fuerza de trabajo del proletariado global asociada a la pérdida de poder adquisitivo de los salarios que se traduce en la compresión de la cantidad y calidad del consumo de los llamados “bienes salario” (alimentos, vestido, vivienda, etc.) (*plusvalor relativo directo*); ii) Cuando la desvalorización de la fuerza de trabajo ocurre de forma indirecta; es decir, mediante la reducción del valor de los bienes salario resultante del incremento de productividad global del trabajo; incremento relacionado con el desarrollo de las fuerzas productivas, con lo cual se incrementa, de forma relativa, la proporción del plustrabajo respecto al trabajo total (*plusvalor relativo indirecto*). En ambos casos, el incremento del plusvalor también es resultado del robo del capital al trabajo, pero en esta ocasión mediante la reducción del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la Ft, en vez de la prolongación absoluta del tiempo de trabajo.

c) *Plusvalor extraordinario*. Sin bien Marx no profundizó sobre esta forma, diversos marxistas de finales del Siglo XX (principalmente latinoamericanos) sostuvieron que era posible rastrear en la propia obra de Marx una tercera forma de explotación de plusvalor, que a su vez tendría tres modalidades: i) plusvalor extraordinario asociado a la renta de la tierra; ii) plusvalor extraordinario ligado a la renta tecnológica; y iii) plusvalor *espurio* o *suplementario* (Echeverría, 1986), fundado en la *superexplotación del trabajo* (Marini, 1973), también llamada por Marx *explotación redoblada* (Osorio, 2009b). Esta última, una forma *sui generis* de extraer plusvalor, se deriva del pago sistemático de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.⁸ En el próximo apartado se profundizará sobre la importancia de esta forma del plusvalor en relación a la mundialización del capital.

Retomando el hilo argumental sobre la reproducción, es prioritario comprenderla en su dimensión histórico-geográfica concreta, para lo cual es necesario referirnos al problema de la competencia. Como señala Robles (2009), la competencia no es sino el momento de la aparición de la esencia del capital; de la relación de sí mismo en tanto otro.⁹ Prácticamente desde sus orígenes históricos, fue la competencia entre los capitales individuales la fuerza que acicateó y sigue forzando el desarrollo incesante de las fuerzas productivas, auténtico motor de la historia

⁸ En otros lugares (Ruiz, 2013, 2014) hemos expuesto con mayor detalle nuestra lectura sobre los aspectos centrales de la superexplotación del trabajo y su constante presencia en América Latina.

⁹ En palabras del Marx de los *Grundrisse*: “La libre competencia es la relación del capital consigo mismo como otro capital, vale decir, el comportamiento real del capital en cuanto capital” (1971, v.2: 167).

del capitalismo. Las ganancias que realizan los capitales individuales están mediadas por la conformación de la tasa media de ganancia y por el establecimiento de los precios de producción de las mercancías, ambos resultados de la competencia de los capitales, tanto al interior de cada una de las ramas de la economía (competencia intrasectorial), como de cada una de las ramas entre sí (competencia intersectorial). Como resaltó Rubin (1974), por debajo de la aparente libertad de los capitales individuales, bajo el MPC son la tasa media de ganancia y los precios de producción los que delimitarán la distribución de los capitales y, por tanto, la distribución social del trabajo entre las diferentes ramas de la producción. En una palabra, es la competencia por las ganancias la que en última instancia regula tendencialmente la distribución del capital y del trabajo a escala planetaria; competencia que se agudiza allí donde se ha generalizado el trabajo asalariado.

Para Marx, la forma más concreta como se manifiesta esa competencia es la *división internacional del trabajo* que va tomando forma a medida que se va consolidando el espacio del *mercado mundial*, y que se expresa de múltiples formas: como división *territorial*, entre países y regiones; *productiva*, entre ramas y subramas de actividad, así como *técnica*, al interior de cada una de las unidades productivas. El efecto permanente de la competencia capitalista es la necesidad histórica de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo de manera incesante. En otras palabras, en la naturaleza misma de la relación de capital, hay una vocación de mundialización de sí mismo, para satisfacer el creciente desarrollo de las fuerzas productivas que resultan de la competencia. Dicho desarrollo, al ser necesariamente infinito, no conoce fronteras; es por ello que, para no perecer bajo la lógica de la competencia, los capitales individuales se ven obligados a surcar el globo en busca de materias primas, fuerza de trabajo y consumidores, con la única finalidad de producir y realizar las ganancias suficientes para seguir existiendo como tales.

Son precisamente la competencia y la búsqueda incesante de ganancias las que van a poner en marcha dos de las tendencias fundamentales (y mutuamente determinadas) del MPC: la incesante revolución de las fuerzas productivas y la expansión geográfica del capital, activando de forma permanente una dialéctica entre productividad y saqueo. Esta dialéctica implica que uno de los resultados de la sobreproducción de maquinaria (asociada al incremento de la composición orgánica de capital derivada de la revolución de las fuerzas productivas), es la subproducción temporal de materias primas.

Esta tensión entre el proceso de acumulación y uno de sus fundamentos materiales fue estudiado por James O'Connor (2001), quien tiene el mérito de formularla como la “segunda contradicción del capitalismo”, cuyo núcleo es la tensión entre la acumulación de capital y el agotamiento de las condiciones de producción, particularmente de las llamadas por Marx

“condiciones de la naturaleza exterior”. Esta segunda contradicción es la que empuja permanentemente al capital a buscar lo que Moore (2015, 2016) denomina excedentes ecológicos, que no son sino nuevas fuentes baratas (o gratuitas) de materias primas, alimentos, fuentes de energía, pero también de trabajo “barato” (esclavo, embridado, superexplotado, etc.); todas ellas estrategias que le permiten contrarrestar la tendencia de la tasa de ganancia a decrecer en la medida que aumenta su composición orgánica como capital social total.

Pero no todos los capitales tienen la misma oportunidad de alcanzar una medida que les permita sobrevivir y seguir su proceso de acumulación en el tiempo. Es por ello que los aspectos más feroces de la competencia se relacionan con la búsqueda de ganancias extraordinarias; es decir, ganancias por encima de la ganancia media que le resultan en diferentes ventajas a los capitales que logran apropiárselas. Las *ganancias extraordinarias* pueden ser agrupadas en dos grandes modalidades, según el tipo de plusvalor sobre el cual se apoyan:

Resultado de la producción de plusvalor extraordinario de tipo a y b: los capitales individuales son capaces de producir plusvalor extraordinario en tanto pongan en operación procesos productivos que, de manera temporal o permanente, estén por encima de la productividad media del trabajo de su rama (productividad *excepcional*, en palabras de Marx). Es decir, procesos que les permitan producir a una mayor tasa de plusvalor que el resto de sus competidores, con la misma intensidad del trabajo que, al operar como *trabajo simple potenciado* o *trabajo complejo*, genera una masa mayor de valores de uso con igual inversión de capital que sus competidores. Dicha productividad superior puede ser el resultado tanto de factores naturales (renta de la tierra) como sociales (renta tecnológica). Si la mayoría de los competidores logra modificar sus procesos productivos e igualarlos a los de los capitales punteros, la producción de plusvalía extraordinaria desaparece, pues el trabajo socialmente necesario de esa rama de la producción se encontrará en un nuevo nivel; si, por el contrario, la ventaja de productividad se torna monopólica, la ganancia extraordinaria producto de dicha productividad excepcional del trabajo se denomina *renta*. Las plusganancias de monopolio se llaman *rentas diferenciales* y pueden ser de dos tipos: a) renta de la tierra, que puede ser pesquera, forestal, ganadera, urbana, petrolera, minera, etc.; y b) renta tecnológica.¹⁰

Resultado de la producción de plusvalor extraordinario tipo c: producto de la explotación de fuerza de trabajo sistemáticamente remunerada por debajo de su valor. En este caso también se producen ganancias extraordinarias, ya que la productividad excepcional del proceso productivo no se debe al aumento de la productividad del trabajo (trabajo potenciado)

¹⁰ Para mayores desarrollos sobre la renta de la tierra, ver Bartra (2006: 694-716; 2016: 155-173); y para renta tecnológica (Echeverría, 2005).

sino al incremento desmedido y recurrente de la plusvalía absoluta (intensiva o extensiva) y/o a la desvalorización/superexplotación de la fuerza de trabajo.

En síntesis, la competencia capitalista se organiza en torno a la búsqueda incesante de la producción y la apropiación de ganancias extraordinarias de los dos tipos señalados, expresándose en un doble movimiento permanente: hacia el desarrollo de las fuerzas productivas, y hacia la expansión del mercado mundial, mediante la movilización del capital en sus diferentes formas (flujos de dinero, de mercancías y relocalización de procesos productivos) y del trabajo (migraciones). Así,

...la búsqueda de las ganancias extraordinarias por medio del cambio tecnológico no es independiente de la búsqueda de ganancias extraordinarias por medio de la reubicación. En la medida en que se eliminan las oportunidades de obtener ganancias extraordinarias debido a la situación (por la movilidad de la producción o por la apropiación de la renta), los capitalistas individuales se ven obligados a buscarlas por medio de los cambios tecnológicos. Estos últimos generalmente crean nuevas oportunidades de adquirir ganancias extraordinarias de la ubicación. Dicho de otra forma, cuando más se acerque la producción a algún equilibrio espacial [...], mayor será el incentivo competitivo para que los capitalistas individuales alteren la base de ese equilibrio espacial. La competencia, podemos decir como conclusión, promueve simultáneamente cambios en las configuraciones espaciales de producción, cambios en las mezclas tecnológicas, la reestructuración de las relaciones de valor y cambios temporales en la dinámica global de la acumulación. (Harvey, 1990: 396)

Es el propio Harvey quien ha sugerido la definición de *configuración espacial del capital* para estudiar las modalidades histórico-geográficas concretas de despliegue del MPC. En su etapa prehistórica (la de la acumulación originaria) la incipiente división internacional del trabajo relegó a las nacientes periferias —mediante diversos métodos de violencia y saqueo— a la producción de metales preciosos y de algunos valores de uso (como las especias) que eran escasos en los países europeos. Mediante la subordinación de modos de producción no capitalistas y el renacimiento de otros como el esclavismo bajo nuevos parámetros y dimensiones, las potencias europeas fueron acumulando riqueza que se fue invirtiendo paulatinamente en la primera revolución industrial, que se expandió por Europa durante el siglo XIX. A partir de ese momento, el salto cualitativo de las fuerzas productivas del naciente sistema fabril europeo supuso una transformación cualitativa de la división internacional del trabajo (DIT) y una súbita expansión del Mercado Mundial. Al crecer la escala de la producción en Europa, dos recursos clave para la acumulación comenzaron a ser escasos en el propio territorio europeo: las materias primas y los alimentos. Así, el capital se lanzó a la búsqueda frenética de estos dos tipos de bienes, al mismo tiempo que comenzó a procurarse mercados más amplios para darle salida a sus productos industriales. El desarrollo ulterior de la configuración espacial del capital se asentó sobre esta primera DIT propiamente capitalista.

Una vez sentadas las premisas de su desarrollo (la gran industria y el mercado mundial), la competencia capitalista empuja de manera permanente a los capitales individuales hacia la

simultánea transformación de la totalidad de las fuerzas productivas en el espacio Mercado Mundial, pero no lo hace de forma homogénea, sino *espacialmente desigual* (Barreda, 1995; Harvey, 1990, 2004, 2007, 2014; Smith, 2008). Ahora bien, la desigual configuración espacial del capitalismo también es de tipo jerárquico/polarizado; es decir, con centros y periferias, cada uno con características particulares en lo que respecta al desarrollo de sus fuerzas productivas, los ritmos y volúmenes de acumulación, así como a la naturaleza de las clases sociales que entran en juego.

En términos históricos, el hecho de que Europa haya sido al mismo tiempo el lugar de emergencia del modo específicamente capitalista de producción (de la gran industria), y poder colonial sobre el resto del mundo, logrando explotar trabajo a partir de procesos de trabajo precapitalistas hace que, desde su nacimiento, el MPC sea –y continúe siendo– un modo de producción que polariza espacialmente tanto la producción como la apropiación de la riqueza y, concomitantemente, de la miseria. Así, a la acumulación originaria europea siguió el desarrollo de una acumulación *específicamente capitalista* (industrial), que continuó dependiendo, al menos parcialmente, de procesos de *acumulación por apropiación* o *desposesión* que operaron en las periferias, sobre todo a partir del último tercio del siglo XIX. Las cantidades de medios de producción necesarias para proseguir la acumulación europea (y posteriormente en los Estados Unidos y en Japón) y la necesidad de suavizar la creciente *lucha de clases* en los países del centro, fueron garantizadas en no pocas ocasiones con métodos propios del bandidaje. Es por ello que es posible afirmar que el colonialismo y el neocolonialismo, que se apoyan en el constante *cercamiento* de los bienes comunes han sido una de las principales constantes en la permanente configuración geográfica desigual del MPC, cuya expresión más concreta es el establecimiento de una *relación de dependencia*: “relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia” (Marini, 1973: 111).

En otras palabras, así como Marx decía que en el concepto de capital en general estaba ya implícita la tendencia al Mercado Mundial, creemos que también es posible comprender a la relación de capital como una que lleva inscrita en sus genes la tendencia al establecimiento de una forma *específica* del Mercado Mundial: aquel que articula espacios de *soberanía*, por un lado, y de *dependencia*, por el otro, como lo remarca Osorio: “en tanto la reproducción del capital conforma un sistema mundial capitalista heterogéneo, con regiones y economías que presentan desiguales grados de mando y soberanía, desiguales papeles en la división internacional del trabajo, y desiguales procesos de apropiación-expropiación de valor, los

patrones de las regiones dependientes estarán subordinados a las formas y tendencias que presenten aquellas desigualdades dentro del sistema” (2014: 79-80).

Partiendo de estas consideraciones, podemos comprender cómo el capital despliega una tendencia hacia el establecimiento de una macro configuración espacial *diferenciada*, que paulatinamente adopta la forma de lo que Marx llamó el *autómata global*, un mecanismo que articula progresivamente más y más espacios de producción de tipo industrial (manufacturas por un lado, agricultura industrializada por el otro); y espacios que, interconectados por una extensa red de comunicaciones y de transportes, también son producidos industrialmente y están al servicio de la gran industria (Barreda, 2005). Es por tales características que dicho autómata también ha sido conceptualizado contemporáneamente como un “sistema metabólico urbano-agro-industrial capitalista” (Fernández Durán, 2010).

Es al propio Marx a quien corresponde el mérito de exponer las tendencias fundamentales de la expansión de ese sistema, de las cuales la principal es aquella formulada como *Ley General de la Acumulación Capitalista*: la ley del desarrollo de las fuerzas productivas, que es a su vez la *ley general de población* del MPC. En síntesis, lo que señala este postulado es que el desarrollo progresivo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo adopta la forma de la tendencia, a largo plazo, al incremento de la *composición orgánica del capital*: del aumento de la proporción de capital constante (trabajo objetivado) sobre el capital variable (trabajo vivo), lo cual se logra a través de sucesivas revoluciones e innovaciones tecnológicas, que periódicamente echan a la calle a números contingentes de trabajadores. Pero, simultáneamente a este desarrollo incesante de las fuerzas productivas (desarrollo *intensivo*), el capital también necesita expandir sus dominios en el espacio (desarrollo *extensivo*). El resultado es una doble tendencia hacia la constitución del *autómata global*, fundada en la tendencia igualmente inexorable hacia la *proletarización de la humanidad*. Proletarización que tampoco es homogénea, pues tiende a segmentar a la clase trabajadora a torno a dos grandes polos a los cuales el marxismo históricamente ha llamado *ejército industrial en activo* (EIA) y *ejército industrial de reserva* (EIR).¹¹ A su vez, ambas formas de existencia del proletariado mundial también tienden a estar polarizadas en el espacio, concentrando las mayores masas del EIR en la periferia y manteniendo altas tasas del EIA en los países centrales.

Ambos procesos (constitución del autómata y proletarización) están íntimamente entrelazados y tienen como su principal resultado material la transformación radical de la fisonomía planetaria, al verse alteradas profundamente las “condiciones de la naturaleza

¹¹ Aunque probablemente la denominación “industrial” no sea la más apropiada en la actualidad, pues sugiere una modalidad restringida de explotación del trabajo. En todo caso, cuando hablamos del EIA y del EIR nos referimos a enormes contingentes de población que están (o pueden estar) explotados por *cualquier* tipo de capital: industrial en sentido amplio (manufacturero, agropecuario, de “servicios”); comercial y financiero.

exterior” (lo que hoy llamaríamos medio ambiente), como Marx las nombró en el capítulo XIV de *El Capital*.¹² Pero no sólo tales condiciones son trastocadas; con ellas, también los modos de producción que preceden al modo de producción capitalista y los mundos de la vida (o culturas) que sobre ellos se levantan. Pero, insistimos, la configuración espacial resultante en cada momento de desarrollo del MPC tiende a reproducir en escala ampliada —como decía Marini (1973) — la relación de dependencia constitutiva del capitalismo. Así, lo que podemos observar es que los procesos productivos de mayor composición orgánica (aquellos que debido a la mayor productividad del trabajo generan plusvalía extraordinaria) suelen ser comandados por capitales cuyo origen se encuentra en los países del centro (con capacidad de hacer un uso efectivo del ejercicio de su soberanía); mientras que los capitales de origen periférico se concentran mayoritariamente en procesos productivos de mediana o baja composición de capital, por lo que se apropian, por lo general, de la ganancia media.

La posibilidad de realizar ganancias extraordinarias redundando a su vez en la capacidad de los capitales centrales de incursionar en nuevas ramas de la producción y/o expandirse hacia otras ya existentes, así como de capitalizar los avances de la ciencia y la tecnología, que permiten profundizar el desarrollo de las fuerzas productivas y escalan los mínimos de capital para hacer rentables las inversiones en las ramas de mayor desarrollo tecnológico. La dinámica anterior aleja aún más a los capitales periféricos de la posibilidad de competir en esas ramas de la producción, a no ser que se asocien, normalmente en forma subordinada, con los capitales centrales.

Pero la acumulación del capital a escala global no excluye la posibilidad de que fracciones de los procesos productivos que generan plusvalía extraordinaria sean realizados en países de la periferia. Tal fenómeno se explica por la necesidad de los capitales de abaratar sus costos de forma global, buscando la articulación de procesos de trabajo ubicados en diferentes puntos del planeta; procesos que les permitan maximizar la extracción de plusvalor mediante la combinación del trabajo potenciado, de fuerza de trabajo de escaso valor o superexplotada, y de la apropiación de rentas territoriales; combinación que puede realizar en un mismo espacio nacional o en diferentes países del mundo. A este respecto, también vale destacar que

...el asentamiento de los eslabones ubicados en territorios del mundo dependiente es mucho más frágil, lo que facilita su traslado a otras regiones en caso de convenir a la tasa de ganancia; los eslabones tecnológicamente más complejos y de diseño se concentran en el mundo central, quedando las fases menos complejas en la periferia; el potencial dinamizador de esos eslabones hacia otras ramas industriales locales se reduce, cuando no desaparece prácticamente, como ocurre en el caso de las maquilas industriales. Con todo esto, la subordinación de las economías

¹² “Las condiciones de la naturaleza exterior se agrupan económicamente en dos grandes categorías: riqueza natural de *medios de vida*, o sea, fecundidad del suelo, riqueza pesquera, etc., y riqueza natural de *medios de trabajo*, saltos de agua, ríos navegables, madera, metales, carbón, etc.” (Marx, 1864: 429).

dependientes frente a las economías centrales se multiplica y las brechas entre unas y otras se ensancha. (Osorio, 2014: 96)

En síntesis, es posible comprender que las consideraciones que cada capital particular toma en cuenta para decidir la estructura final de los procesos productivos son múltiples, y tienen que ver no sólo con la capacidad para maximizar la tasa y la masa de plusvalía producida, sino también con las posibilidades para *realizarla* en el mercado, y con la posibilidad de crear nuevos mercados para sus mercancías en un infinito proceso de reestructuración de su configuración geográfica. Es decir, el factor último y decisivo descansa sobre la expectativa de los volúmenes de ganancias a obtener, tanto en lo inmediato, como a largo plazo. Lo que se juegan los capitales individuales es, de hecho, la conquista por una porción del Mercado Mundial.

A pesar de que la movilidad del capital es una condición de posibilidad para la expansión de la acumulación, sobre todo bajo su forma de dinero y de mercancías, el capital también experimenta una tendencia a establecerse por periodos más o menos largos de tiempo en cierto lugar (bajo la forma de capital fijo) para poder maximizar diferentes ventajas de situación (rentas, aprovechamiento de la fuerza de trabajo, etc.). Es por ello que la dialéctica entre movilidad y fijeza de las diferentes formas del capital es atravesada por múltiples contradicciones:

Para superar los obstáculos espaciales y ‘aniquilar el espacio mediante el tiempo’, se crean estructuras espaciales que acaban por convertirse ellas mismas en obstáculos para la nueva acumulación. Estas estructuras espaciales se expresan, por supuesto, en la forma [relativamente] fija e inamovible de los medios de transporte, la fábrica y otros medios de producción y consumo que no se pueden mover sin ser destruidos [...] De esa forma el capital pasa a representarse en forma de paisaje físico creado a su propia imagen, creado como valores de uso para potenciar la acumulación progresiva de capital a una escala creciente. El paisaje geográfico que el capital fijo e inmóvil comprende es a un tiempo la gloria coronada del anterior desarrollo del capital y una prisión que inhibe un mayor progreso de la acumulación... (Harvey, 2007: 265)

Es precisamente la combinación particular de los distintos elementos arriba señalados (movilidad/inmovilidad del capital-dinero, capital-mercancías y procesos de producción) los que van produciendo diferentes configuraciones espaciales con diferentes temporalidades de existencia. Así, cuando esos elementos se articulan traduciéndose en una forma específica de organización de las fuerzas productivas en un espacio y un tiempo, estamos ante procesos que expresan modalidades específicas de reproducción del capital y, por tanto, de subordinación de la reproducción social a las necesidades del primero. Es en este ámbito de la reproducción del capital, considerada espacialmente, en donde mejor se comprende porque el MPC implica una organización jerárquica y polarizante de las estructuras espaciales del mundo.

1.2 Patrón de reproducción de capital: una propuesta metodológica

Tomando como punto de partida un concepto sugerido por Marini, Osorio (2004, 2006, 2009a, 2009b, 2014, 2016) ha desarrollado durante los últimos lustros una metodología para estudiar los *patrones de reproducción de capital*, en tanto encarnaciones espacio-temporales del MPC. Esta categoría implica dar cuenta tanto de la forma específica de existencia del capitalismo en una región o país determinado en su relación con el mercado mundial, pero también de su dinámica interna; de sus principales ejes de acumulación y de su expresión en una estructura de clases particular que al mismo tiempo le dan sustento y son manifestación de dicho patrón:

Tenemos un *patrón de reproducción de capital* cuando en espacios geoeconómicos y en periodos históricos determinados el capital traza (descubre) un camino específico para reproducirse y valorizarse, el cual tiende a repetirse en sus procesos fundamentales. Para su estudio debemos seguir las *huellas* que el capital deja a ese paso por las esferas de la producción y de la circulación [...] si son muchos los capitales —y además los más poderosos, dinámicos o ejes de la acumulación— que dejan huellas semejantes a su paso por esas esferas, porque reproducen el mismo camino en tiempos significativos, tenemos bases para sostener que estamos siguiendo la ruta o el patrón que realiza el capital para reproducirse. (Osorio, 2016b: 217)

La noción de patrón de reproducción se desprende, en un primer momento, de la metamorfosis de lo que Marx llamaba *formas funcionales* del *capital industrial*: capital-dinero, capital-productivo y capital-mercancía; metamorfosis que resulta de la unidad de las *fases* de producción y circulación de un capital *particular* puestas en movimiento. Este ciclo es lo que Bihr (2002) llamó *proceso de reproducción inmediato*, pero no puede constituir, por sí solo, la *totalidad* del proceso de reproducción. En un segundo momento tenemos que considerar el hecho de que el capital existe como unidad contradictoria de múltiples capitales particulares, y no todos ellos involucrados en la producción de plusvalor. El capital social global no sólo puede ser circunscrito al capital industrial; a su lado existen otros dos tipos de capitales que Marx llamó conjuntamente como *capital mercantil*, pero que pueden ser considerados en su especificidad: el capital que comercia con mercancías (*capital comercial*) y el capital que comercia con dinero (comúnmente llamado en la literatura económica como *capital bancario*, o *capital financiero*).

Es decir, cuando estudiamos un patrón de reproducción en un lugar y una época determinados, deberíamos dar cuenta de los mecanismos fundamentales de valorización de los capitales de mayor medida tanto en la esfera de la *explotación* o *producción* del plusvalor como en la de su *distribución* (capital financiero y capital comercial), sin perder de vista que también el plusvalor se puede distribuir entre capas de la población o instituciones que no pertenecen a la burguesía propiamente dicha (rentistas, instituciones sin fines de lucro, el aparato de Estado,

etc.).¹³ Todo ello en el marco de la competencia entre capitales individuales, en tanto “el capital se manifiesta como capitales *diversos* y en *competencia*, lo que implica una lucha encarnizada entre estos por sobrevivir. Ello significa que no todos los capitales podrán hacer efectivas las relaciones estatales de explotación y dominio” (Osorio, 2013: 40). De lo hasta aquí expuesto podemos derivar una tabla que ilustra, de forma sintética, los principales mecanismos de acumulación, dependiendo del tipo de capitales que se trate:

Modalidades principales de acumulación según fracción de capital

Tipo de capital	Características de acumulación específicas	Modalidades de acumulación generales
Industrial (agropecuario, extractivo, manufacturero, transporte y comunicación, turismo, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Explotación <i>directa</i> del trabajo que produce plusvalor • Crea nuevos valores de uso (tangibles e intangibles) 	<ul style="list-style-type: none"> • Explotación <i>directa</i> del trabajo mercantilizado (asalariado/embridado) • Apropiación/Despojo de riqueza no inmediatamente mercantil (pública, comunitaria o bajo pequeña propiedad): tierra, agua, bosques, pesquerías, infraestructura pública, fondos de pensiones, conocimiento, etc.) • Apropiación <i>indirecta</i> del trabajo no remunerado de reproducción de la fuerza de trabajo, familiar y comunitario
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Explotación <i>directa</i> del trabajo en la esfera comercial • Distribuye valores de uso preexistentes 	
Financiero (Bancos, prestamistas, tenedores de bonos, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Explotación <i>directa</i> del trabajo en la esfera financiera • Presta dinero a los otros tipos de capital, al Estado y a los consumidores en general • Apropiación <i>indirecta</i> del trabajo social presente y futuro mediante la creación de deuda y otros mecanismos de <i>expropiación financiera*</i> 	

* Se refiere a “la explotación en las transacciones financieras supone una transferencia directa de valor desde los ingresos de los trabajadores hacia los prestamistas —es decir, representa una nueva división de los flujos de ingresos nominales, que normalmente toman forma de interés. Los factores sociales que explican esta explotación están relacionados con la esfera de la circulación y en concreto reflejan la posición desigual de los trabajadores y los capitalistas en las transacciones financieras” (Lapavistas, 2016: 190).

Fuente: Elaboración propia.

Pero la competencia por sí sola tampoco es suficiente para dar cuenta cabal de la reproducción en su conjunto; debemos incorporar al análisis otros aspectos mediadores o *mediatos* del proceso, entre los que destacan las que podemos llamar *condiciones políticas* de la reproducción: a) el papel del Estado; y b) la reproducción de las relaciones de clase. Estas dimensiones de la reproducción han sido estudiadas a profundidad por una pléyade de marxistas durante el último siglo, entre los que destacamos aquellos que más han orientado nuestra

¹³ Para una exposición detallada sobre las funciones que cubre cada uno de estos tipos de capitales en la reproducción global, consúltese el reciente comentario de Harvey (2016) al Tomo II de *El Capital*, 141 y ss.

investigación sobre los puntos referidos arriba: Bidet (2007), Gramsci (1999), Jessop (2008) Lefebvre (2009), Osorio (2009a, 2013), entre otros.

Respecto al primer punto (el Estado) hay que insistir que la reproducción del capital no puede ser pensada al margen del momento estatal de la vida social, porque es allí en donde se completa el círculo reproductivo; un ciclo que no podría resolver por sí solo las múltiples contradicciones que él mismo genera. El Estado debe de ser, por tanto, considerado como un aspecto *interno* de la reproducción del capital. El Estado es, ante todo

condensación material de las relaciones sociales de dominio y explotación, el Estado se presenta como un aparato, el aparato de Estado, una organización jerarquizada de instituciones, reglas, leyes y de personal. El aparato de Estado constituye el Estado visible, el cual se encuentra articulado y unificado por los intereses y proyectos de las clases que detentan el poder político. (Osorio, 2009a: 34)

Pero el Estado también es, como pensaba Lefebvre (2009) el productor por excelencia del *espacio político*, que en la actualidad se manifiesta primordialmente como espacio nacional; un espacio sin el cual no se podría concretar la reproducción, pues allí el capital encuentra potencialidades o limitaciones para su acumulación; y sobra decir que las encuentra de forma diferenciada para cada una de sus ramas, fracciones y grupos. En cualquier caso, el Estado tiene la función primordial de fungir como *regulador* de las condiciones *mediatas* de la reproducción (principalmente expansión de las fuerzas productivas generales, y regulación de las condiciones bajo las cuales se reproduce la fuerza de trabajo). Esta regulación se hace en términos espaciales, mediante la articulación de *flujos* (energía, materias primas, fuerza de trabajo, mercancías, etc.) y *stocks* (dinero, capital, inversiones, maquinaria, tecnología, etc.), con lo cual se van creando, modificando o destruyendo *territorios para la acumulación*, tal como lo han estudiado el propio Lefebvre, así como Harvey (1990, 2004, 2007) y Smith (2008), entre otros.

En términos de Lefebvre, el proceso de reproducción no funciona de forma autónoma; es actualizado en el espacio político como condición para la reproducción generalizada de la sociedad, lo cual supone: *a) Reproducción demográfica (de la población en general); b) Reproducción de la fuerza de trabajo; c) Reproducción de los medios de producción; d) Reproducción de las relaciones de producción y dominación.*

Entonces, el estudio de los patrones de reproducción supone la incorporación del momento estatal en tanto determinación interna del proceso en su conjunto, por lo que hay que abordar tanto las políticas estatales clave (económicas, sociales, represivas, de gestión de la conflictividad, etc.), como los momentos de mediación entre la reproducción de los capitales individuales y la reproducción social en su conjunto, como lo remarca Osorio

resolver los problemas de la reproducción del capital no es lo mismo que resolver los problemas de cada capitalista en particular, lo que provoca que para alcanzar la primera meta muchas veces ello vaya de la mano con la liquidación o el debilitamiento de muchos capitalistas individuales. Más aún, la reproducción del capital reclama funciones sociales que no pueden ser cubiertas por los capitalistas individuales. (2009a: 70)

Este último asunto nos remite al otro aspecto a ser considerado: la *reproducción de las relaciones de clase*. Al respecto recordemos que “El mismo proceso que permite la reproducción material de la sociedad gesta la reproducción de los agrupamientos humanos propios de la forma capitalista de organización societal” (Osorio, 2009a: 21). A lo cual habría que agregar lo siguiente:

La ubicación de las clases sociales entre la estructura económica y la estructura política e ideológica pone de manifiesto que aquéllas constituyen una bisagra entre ambas estructuras en varios sentidos. Las clases, en un sentido sociológico, se asientan fundamentalmente en la base material de la sociedad, pero actúan en y hacia la estructura político-ideológica [...] La dinámica de todas las estructuras, en definitiva, se ve remecida por la lucha de las clases, lo que termina afectando los comportamientos de la economía y de la estructura política e ideológica. Estos cambios repercuten a su vez en las clases, en su estructura, en sus relaciones, organización, luchas y grados de fuerza. (2009a: 99-100)

Lo anterior forma parte de lo que podríamos llamar (en referencia a la clásica metáfora marxiana) momento *superestructural* de la reproducción del capital, pues hace referencia al proceso de confrontación política de las clases para regular los ciclos reproductivos de los dos momentos anteriores. Este es el espacio de producción y reproducción de las organizaciones político-sociales en que encarnan las diferentes fracciones, capas y categorías de las clases sociales (sindicatos, partidos, movimientos, gremios, etc.), pero también es el espacio de disputa por el Estado y su aparato. Es decir, es el momento más abiertamente *político* de la reproducción social, sin desconocer que también hay espacios de politicidad en los momentos anteriores. Referirse a este momento, es pensar “las determinaciones *subjetivas* (las clases en lucha, sus intereses, proyectos y representaciones, en el doble sentido ideológico y político del término) del proceso global de reproducción del capital” (Bihr, 2002: s.p.). O, en otras palabras, comprender que no sólo la reproducción inmediata del capital es productora de relaciones sociales de clase, sino que también la confrontación de clases es capaz de modificar la naturaleza de tales relaciones.

Esquema simplificado del proceso global de reproducción de capital*



* Un esquema más desarrollado se expone en AG.1, donde se presentan los principales flujos de la reproducción social

Fuente: Elaboración propia.

En suma, la conjunción de los procesos *inmediatos* y *mediatos* de la reproducción son los que nos permiten comprender lo que Bihl (2002) llamó el **proceso global de reproducción de capital**, que es el que la propuesta metodológica de Osorio tienen en mente, y que implica dar cuenta de los tres elementos arriba señalados: a) Los ejes de acumulación y sus vínculos con el Mercado Mundial y el doméstico; b) La política estatal de *regulación* de las condiciones nacionales para acumulación; c) la reproducción de las relaciones de clase, como elementos que también son parte interna de las condiciones generales de reproducción de capital. Tomando en cuenta las tres dimensiones señaladas, Bihl concluye que

el proceso de reproducción del capital no es otro, en definitiva, que aquel por el cual esa relación social que es el capital se apropia contradictoriamente de la praxis social entera, teniendo que subordinarla a las exigencias de su permanencia y de su crecimiento, y ésta está más allá de su solo movimiento de valor en proceso, que no constituye sino el primer momento, su momento inmediato [...] es precisamente el concepto de reproducción del capital tal como propongo comprenderlo, como proceso mediante el cual el capital totaliza el conjunto de determinaciones de la praxis social para convertirlas en otras tantas mediaciones de su proceso de reproducción, subordinándolas a las exigencias del mismo. (2002: s.p.)

Como vemos, el patrón de reproducción hace referencia a lo que podríamos llamar (haciendo uso un tanto abusivo de la metáfora médica) la anatomía y fisiología de los *sistemas básicos* del metabolismo del capital en una geografía histórica determinada. Y acá es importante asumir una de las precauciones apuntadas por Osorio: por su nivel de concreción intermedio

(ni tan abstracto como *modo de producción capitalista*, ni tan concreto como del de *formación histórico-social*) la categoría en cuestión deja necesariamente por fuera algunos aspectos relevantes de la reproducción social de los países o regiones estudiados: al poner el acento en las regularidades de la reproducción del capital en el tiempo y en el espacio, pone en un segundo plano los aspectos más epiteliales y micro-coyunturales del desarrollo de capitalismo en la unidad espacio-temporal analizada.

Sin descuidar los aspectos claves de carácter político-institucional o simbólico-cultural en el despliegue de las relaciones sociales de producción, la propuesta pone énfasis en otro plano: el de la evolución de las grandes modalidades de reproducción de los capitales *principales* en una temporalidad de mediana duración: de sus continuidades y rupturas, que normalmente corren por debajo del torrente de los acontecimientos de lo cotidiano. No es que desconozcamos que esto último –lo cotidiano, lo imprevisto, lo azaroso– también opera sobre lo real (de hecho en ocasiones acontecimientos puntuales pueden trastocar considerablemente la marcha de un patrón, como veremos en el caso ecuatoriano); pero creemos que Osorio tiene razón al postular que el análisis a escala de *patrón de reproducción* es mucho más significativo para dar inteligibilidad al devenir, y así poder “*historizar* el desarrollo del capitalismo en regiones y formaciones sociales, considerando las formas particulares que presenta su reproducción” (2016: 222). Ese esfuerzo de historización requiere que tengamos en cuenta aspectos de mayor concreción del proceso global de reproducción. Acá vale la pena citar, *in extenso*, al propio Osorio, quien detalla en qué consiste su propuesta metodológica:

Tras precisar las ramas y sectores más dinámicos, que atraen las mayores inversiones, los más poderosos y con mayor peso en el PIB, en las exportaciones, etc., es decir, en las ramas y sectores ejes de la acumulación en momentos determinados, podemos destacar problemas como: quiénes invierten (capital local, privado o público; capital extranjero), cuánto invierten, dónde invierten, para quienes invierten; en el caso del capital público, vale preguntarse las formas de recaudación, y sobre quienes realizan dicha recaudación. Además si el Estado cuenta con empresas que le permiten apropiarse de plusvalía; monto de fuerza de trabajo empleada, tipos de contrato, tipo de fuerza de trabajo, calificación, salarios, prestaciones y su relación con el valor de la fuerza de trabajo (si son cercanos a ese valor, si se encuentran por debajo); en qué mercados (locales o extranjeros) se adquieren las máquinas, herramientas, tecnologías, materias primas utilizadas; cómo se produce: cadenas de montaje, trabajo agro-minero, temporero, domiciliario, etc.; productividad del trabajo, intensidad del trabajo, horas de las jornadas de trabajo; cuáles mercancías y valores de uso salen de la producción, y si estos constituyen bienes salarios, bienes suntuarios o bienes de capital; mercados internos o externos a los que se dirigen esos valores de uso; ventas del producto. Inversiones y ganancias, destino de las ganancias. Vínculos del proceso con las cadenas globales de producción. ¿Es un segmento productivo?, ¿es una producción total llevada a cabo de manera local? Si la producción va dirigida al mercado mundial, tendencias que operan sobre la demanda de los valores de uso exportados, expansión de mercados, restricciones, precios, competencia, etc. Ciclos de rotación del proceso. Por último, y no menos importante, nivel de crecimiento de las industrias o sectores ejes, o de estancamiento y crisis. Factores internos, factores externos. Signos de crisis de un patrón; signos de transición; signos de la puesta en marcha de un nuevo patrón. (2014: 100-101)

Respecto a este último punto, el del agotamiento de un patrón y surgimiento de otro nuevo, hay que considerar que en numerosas ocasiones los patrones se articulan o solapan entre sí, sobre todo en los momentos de transición:

Los patrones de reproducción de capital tienen un periodo de vida específico, que contempla momentos de incubación, maduración, pleno despliegue, agotamiento y crisis, abriendo periodos de tránsito, en los que perviven rasgos del patrón anterior y se proyectan los atisbos de un nuevo patrón. Es importante poner de manifiesto la historicidad de los procesos, destacando los rasgos nuevos que van emergiendo, aquellos que indican el fortalecimiento del patrón, así como los signos que van denotando su agotamiento y su crisis (2014: 99)

Finalmente, otro de los aspectos valiosos en la propuesta metodológica de Osorio, es que implica reunir dos dimensiones que otras aproximaciones (incluidas algunas variantes del marxismo) consideran por separado: el *valor y el valor de uso*.¹⁴ Es decir, no se trata simplemente de mostrar los aspectos monetarios de la producción y distribución del valor y el plusvalor (de la riqueza unilateralmente considerada como dinero), sino de comprender cómo las determinaciones cualitativas de la reproducción de capital (producción y consumo de determinados valores de uso; emplazamiento y desarrollo de fuerzas productivas y destructivas, en territorios particulares, etc.) son la otra cara del proceso metabólico considerado como totalidad cuantitativa/cualitativa.

En esta misma dirección apuntan propuestas metodológicas complementarias a la de Osorio provenientes de diversos paradigmas (economía ecológica, ecología política, ecomarxismo, etc.) que subrayan la importancia de estudiar aspectos a veces descuidados del proceso de reproducción de capital: intercambio ecológico desigual entre países y regiones (Hornborg, 2011); devastación ambiental planetaria (Ruiz, 2014); consumo de valores de uso nocivos (Veraza, 2008), etc. Sobre estos problemas volveremos en el siguiente acápite, cuando abordemos el despliegue histórico de los patrones de reproducción en América Latina. Por lo pronto basta anotar que la concepción ampliada sobre el metabolismo social-natural como la forma particular de organizar los intercambios y la distribución de materia y energía entre la sociedad y la naturaleza ya se encontraba en el pensamiento del mismo Marx, y ha experimentado un resurgimiento en tiempos recientes con la economía ecológica, la historia ambiental, y otras variantes del marxismo ecológico, como ya lo hemos abordado en otro lugar (Ruiz, 2016).

¹⁴ “En su mayor determinación histórica, el estudio del patrón de reproducción reclama reintegrar lo que por lo general tiende a analizarse de manera fragmentada. En primer lugar, requiere articular el análisis del valor y del valor de uso. Esto exige responder al interrogante: ¿en qué valores de uso encarna la valorización del capital? La pregunta se orienta a dar cuenta de aquellas ramas y sectores que en momentos históricos y espacios geoeconómicos específicos se constituyen en ramas o sectores ejes del proceso de valorización, que son las que establecen su impronta al conjunto de la reproducción, y que producen aquellos valores de uso” (Osorio, 2014: 86).

1.3 Fundamentos de los patrones de reproducción en América Latina: superexplotación del trabajo y devastación ambiental

A partir de lo expuesto en el acápite anterior y atendiendo a la situación de los países latinoamericanos considerados de “mayor desarrollo relativo” (Brasil, México, Argentina, Chile), hace poco más de una década Osorio (2004) propuso una periodización de los patrones de reproducción *dominantes* en América Latina a lo largo de su historia: *primario-exportador*, desde mediados del siglo XIX hasta la segunda década del XX; *etapa de transición*, durante los años treinta y cuarenta; *patrón industrial* (internalizado y autónomo primero; diversificado después), entre los cincuenta y los ochenta; *patrón exportador de especialización productiva*, de mediados de los ochenta hasta comienzos del siglo XX.

La periodización de Osorio coincide en gran medida con las de otros autores quienes, desde diferentes perspectivas teóricas, aportan información macroeconómica adicional respecto a las épocas en cuestión. De entre las periodizaciones contemporáneas más sugerentes sobre la historia económica latinoamericana –por incluir los cambios operados desde 2003 relacionados con el *boom* de las *commodities*– destaca la del Kevin Gallagher (2016), la que resalta las diferencias en las tasas de crecimiento anual promedio para el conjunto de América Latina entre 1870 y 2013, lo cual nos da una primera aproximación a los *ritmos* de la acumulación de capital durante los últimos 140 años.

Crecimiento promedio de las economías latinoamericanas a lo largo de su historia

Periodo	PIB anual promedio	PIB <i>per cápita</i> promedio
Lotería de <i>commodities</i> (1870-1929)	3.4%	1.5%
Industrialización guiada por el Estado (1930s-1980)	4.9%	2.2%
Consenso de Washington (1980-2002)	2.4%	0.5%
Boom de China (2003-2013)	3.6%	2.4%

Fuente: Traducción propia de la *tabla Latin America's Growth Record* (Gallagher, 2016: 18).

Regresando a la propuesta de Osorio, es importante señalar que “el patrón primario-exportador atraviesa la reproducción del capital en la región, desde el siglo XIX a lo que va recorrido del siglo XXI. En la primera etapa como patrón dominante; con posterioridad, subordinado a los nuevos patrones existentes” (2004: 73); y en algunos países reapareciendo nuevamente como dominante a comienzos del siglo XXI. Veamos a continuación algunos de los rasgos centrales de la evolución de cada uno de estos patrones en la historia latinoamericana.

Patrón primario-exportador

Con la expansión de la gran industria europea a lo largo del siglo XIX se consolidó la división internacional del trabajo a escala planetaria, misma que venía esbozándose lentamente durante los tres siglos anteriores (los de la acumulación originaria y la colonización global). La primera revolución tecnológica propiamente capitalista (motores, trenes y barcos a de vapor) fue la responsable de acortar el espacio entre las economías metropolitanas y las naciones coloniales o semicoloniales del resto del planeta. Durante la primera parte de esa revolución, que coincide con un periodo de expansión del mercado mundial, los capitales se esparcieron por el mundo en una búsqueda frenética de materias primas para la industria en crecimiento y para satisfacer las nuevas necesidades de consumo del proletariado, también en expansión. Es en ese contexto que América Latina experimentó una transformación productiva importante, estableciendo nuevos vínculos o profundizando algunos ya existentes con el mercado mundial, especialmente como surtidora de materias primas y de alimentos:

La oferta mundial de alimentos, que América Latina contribuye a crear, y que alcanza su auge en la segunda mitad del siglo XIX, será un elemento decisivo para que los países industriales confíen al comercio exterior la atención de sus necesidades de medios de subsistencia [...] El efecto de dicha oferta [...] será el de reducir el valor real de la fuerza de trabajo en los países industriales, lo que permite que el incremento de la productividad se traduzca allí en cuotas de plusvalía cada vez más elevadas. (Marini, 1973: 117)

Lo que Marini destaca aquí es la importancia histórica, no siempre reconocida, de la articulación de dos espacios geográficos de producción de plusvalor: por un lado, la explotación de abundante mano de obra latinoamericana que, además de producir alimentos de exportación, también produjo bienes (como los nitratos peruanos) para restituir la fertilidad en decadencia de los suelos europeos; y, por otra, la explotación de la fuerza de trabajo europea, progresivamente industrial. Esa fue una clave importante para que el incremento de las tasas de explotación del trabajo manufacturero europeo se diera por la vía del plusvalor relativo indirecto; es decir, mediante la desvalorización de su fuerza de trabajo, resultado de la disminución del precio de uno de sus componentes principales: los alimentos, a los cuales habría que agregar algunas otras materias primas como el algodón o el tabaco americanos, que también ayudaron a la depreciación del costo de la fuerza de trabajo. El efecto inmediato que supuso la irrupción de este tipo de productos americanos en el Mercado Mundial a finales del siglo XIX, fue un súbito aumento en la marcha de la acumulación, ya que los capitales europeos (y muy pronto los norteamericanos) pudieron reinvertir una parte cada vez mayor de sus ganancias en mejoras tecnológicas de los procesos productivos existentes e invertir en nuevas ramas que iban emergiendo como parte de ese mismo proceso.

Este momento histórico también puede ser visto como el de una reconfiguración de lo que Moore (2015) llama la *ecología-mundo*, debido a la acelerada incorporación de materia y energía (principalmente de la periferia) al metabolismo social global. Esta doble revolución económico-ecológica se apoyó, en el caso de América Latina, en la expansión de dos tipos de explotaciones productivas que transformaron el espacio social y ambiental de vastos territorios: la mina y la plantación, que articularon diferentes formas de explotación de la fuerza de trabajo (desde la esclavitud hasta el trabajo asalariado, pasando por el trabajo servil) para la producción extensiva de monocultivos destinados a la exportación (café, cacao, caña de azúcar, etc.), así como de minerales.¹⁵ Más allá de las diferencias entre las distintas modalidades de plantaciones y minas, un rasgo común a ellas es su reforzamiento de la tendencia de buena parte de las economías latinoamericanas a desarticular su producción con el consumo local, con lo cual también se acentuó la proclividad a superexplotar la fuerza de trabajo local, modalidad que había sido inaugurada durante la época colonial con las instituciones de la mita y el concertaje, entre otras. Al destinar enormes contingentes laborales a la producción de bienes para la exportación,

el consumo individual del trabajador no interfiere en la realización del producto, aunque sí determine la cuota de plusvalía. En consecuencia, la tendencia natural del sistema será la de explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, sin preocuparse de crear las condiciones para que éste la reponga, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo. (Marini, 1973: 134)

Si bien es cierto que no en todos los países latinoamericanos se cumplía esta última condición para la superexplotación del trabajo, al finalizar el siglo XIX, la abundancia de brazos disponibles gracias al avance del despojo territorial era significativa.¹⁶ A diferencia de la Europa industrial, el ejército industrial de reserva latinoamericano de finales del XIX, no tenía como contraparte el crecimiento sostenido del trabajo asalariado libre, sino, fundamentalmente, de un conjunto abigarrado de trabajo asalariado embridado, o de plano esclavista o servil, el cual apoyaba su reproducción en el trabajo familiar o comunitario de las aún extendidas unidades reproductivas con lógicas precapitalistas, con lo cual se acentuaba aún más la posibilidad de superexplotar el trabajo. No obstante, algunos países latinoamericanos, con matrices de

¹⁵ Para 1913 América Latina era la principal región proveedora de los siguientes productos al Mercado Mundial: 82% del café, 42% del cacao, 34% del caucho, 29% del azúcar, además de otros productos de regiones templadas: 43% del maíz, 42% de linaza, 30% del ganado; y de algunos minerales: 97% de los nitratos, 38% de la plata (Bulmer-Thomas, 2010).

¹⁶ Habría que puntualizar que la tesis de la superexplotación como característica de las economías periféricas “no niega la existencia de la superexplotación del trabajo en las llamadas economías centrales, sea de manera coyuntural, sea en periodos de mayor duración. La diferencia radica en que en las economías dependientes esa modalidad de explotación se encuentra en el centro de la acumulación de capital. No es entonces un fenómeno coyuntural no tangencial respecto a la lógica que organiza estas sociedades” (Osorio, 2009b: 128).

población prehispánica relativamente escasa o exterminada, tuvieron una tendencia diferente durante el tránsito del siglo XIX al XX, recibiendo ingentes contingentes de población europea. Lo anterior permitió dos cosas: a) disminuir en un breve periodo de tiempo el tamaño de la sobrepoblación relativa europea –principalmente del sur– y, por tanto, generar mejores condiciones objetivas en la lucha por mayores salarios del proletariado del Viejo Continente; y, b) ayudar a resolver el problema de falta de brazos en las épocas de incremento súbito en la demanda mundial de productos agropecuarios de las regiones templadas del sur de Brasil, Argentina y Uruguay. De hecho, en esas regiones los salarios reales de los trabajadores urbanos no calificados llegaron a ser, durante un largo periodo (por lo menos entre 1890 y 1940) entre 10 y 25% más altos que los de ese mismo tipo de trabajadores en España o en Italia (Bértola y Williamson, 2008).

Sin embargo, si descontamos las regiones arriba señaladas, en el resto de los países latinoamericanos, las primeras tres décadas del siglo XX fueron testigo de la expansión de sistemas productivos que, como las plantaciones, eran altamente devastadores de la fuerza de trabajo (sobre todo rural) y desarticuladores de las economías de subsistencia, lo cual condujo a importantes estallidos sociales, como la Revolución Mexicana o la insurrección salvadoreña de 1932.

De hecho, las regiones que giraban en torno a las plantaciones llegaron a constituirse en auténticas *economías de rapiña*,¹⁷ apoyadas tanto en la *producción devastadora* de la naturaleza como de la fuerza de trabajo, situación que se agudizaba durante aquellos periodos históricos en donde se deterioraban los términos del intercambio de los productos de exportación de la región, como en las coyunturas de 1883-1901 y 1913-1919 (Ocampo y Parra-Lancourt, 2012). El mecanismo típico de compensación de los capitales agroexportadores casi siempre fue una combinación de la expansión de la frontera de plantación y la intensificación de la explotación del trabajo local.

Patrón de industrialización

Los cambios en las condiciones mundiales de acumulación relacionados con la Depresión de los años 30 y la Segunda Guerra Mundial obligaron a las clases dominantes latinoamericanas a diversificar sus emprendimientos y, por tanto, cambió el mapa de las fuerzas productivas de

¹⁷ En 1904 el geógrafo alemán E. Friedrich acuñó un término para referirse a ese tipo de explotaciones: *die Tropikal Raubwirtschaft*, la economía de rapiña tropical. Más tarde, otro geógrafo, éste francés, Jean Brunhes, definió la economía de rapiña como “una modalidad peculiar de ‘ocupación destructiva’ del espacio por parte de la especie humana, que tiende a arrancarle primero materias minerales, vegetales o animales, sin idea ni medios de restitución” (citado en Castro Herrera, 1994: 27). No es casual que Brunhes identificara dos principales modalidades de la economía de rapiña: la explotación minera, y la *Raubwirtschaft* de cultivo, que ataca la fertilidad del suelo “al robarle ávidamente los principios nutritivos, queriendo producir con mínimos gastos sin compensación” (citado en Castro Herrera, 1994: 48).

nuestros países y la correlación de fuerzas entre las diferentes clases y fracciones. Al verse impedidas por la restricción de divisas y la consecuente limitación de las importaciones, algunas fracciones de las élites latinoamericanas –apoyadas en buena medida por coaliciones políticas que empujaron proyectos estatales desarrollistas– canalizaron parte de sus ganancias hacia inversiones de carácter industrial; en un primer momento destinadas a producir bienes de consumo que incorporaban un alto porcentaje de insumos locales (agropecuarios y mineros). Este giro fue acompañado por altas tasas de protección arancelarias, que se prolongaron aún después del fin de la Segunda Guerra (Bulmer-Thomas, 2010).

El resultado del giro industrial de la primera mitad del siglo XX, si bien heterogéneo a lo largo del subcontinente latinoamericano, fue la casi quintuplicación de la población urbana entre 1900 y 1950, pasando de aproximadamente 20% a 41.4% del total; y el crecimiento absoluto y relativo tanto de la población asalariada, como de aquella que trabajaba directamente en la industria; es decir, fue una época de expansión significativa de las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas típicamente capitalistas y, concomitantemente, del crecimiento del proletariado latinoamericano, como se puede observar en la siguiente tabla:

Población (urbana y rural) y fuerza de trabajo (urbana e industrial) en América Latina 1900-2000

Población (Millones de personas y %)	1900*	1950	1960	1970	1980	1990	2000	Variación (1900- 1950)	Variación (1950- 2000)
Población Total	60	167	220	286	363	442	521	179%	211%
Población urbana	12	69	108	163	233	311	393	477%	468%
<i>P. Urbana/Total (%)</i>	<i>20%</i>	<i>41%</i>	<i>49%</i>	<i>57%</i>	<i>64%</i>	<i>70%</i>	<i>75.5%</i>	<i>21%</i>	<i>34%</i>
Población rural	48	98	111	123	130	131	128	104%	30%
<i>P. Rural/Total (%)</i>	<i>80%</i>	<i>59%</i>	<i>50.7%</i>	<i>42.9%</i>	<i>35.7%</i>	<i>29.7%</i>	<i>24.5%</i>	<i>-21%</i>	<i>-34%</i>
PEA	s.d.	61	74.8	95.9	130.2	175	232.4	s.d.	281%
<i>PEA/Población (%)</i>	<i>s.d.</i>	<i>36%</i>	<i>34.1%</i>	<i>33.5%</i>	<i>35.9%</i>	<i>39.6%</i>	<i>44.6%</i>	<i>s.d.</i>	<i>8%</i>
Fuerza de trabajo urbana	31	43.5	50.5	56.7	64	74.5	81.2	39%	87%
Fuerza de trabajo industrial	13	19.2	20.5	22.2	24.8	23.6	21.8	44%	13%
<i>Ft industrial / Ft urbana (%)</i>	<i>42.6%</i>	<i>44.1%</i>	<i>40.6%</i>	<i>39.2%</i>	<i>38.8%</i>	<i>31.7%</i>	<i>26.8%</i>	<i>1.5%</i>	<i>-17%</i>

* Cifras estimadas a partir de regresiones y otros métodos estadísticos de aproximación.

Fuente: Elaboración propia con información de Deler (2008), Frankema (2008), CEPALSTAT y LABORSTAT.

El crecimiento de las industrias en los países de mayor desarrollo capitalista, los llamados AL6 (México, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile y Colombia) contribuyeron de manera significativa a que esa proletarianización no significara solamente crecimiento de la sobrepoblación relativa y del trabajo asalariado en general, sino que se dio bajo la forma de

crecimiento absoluto de la fuerza de trabajo industrial. Es más, hacia mediados de siglo, el proletariado *específicamente* industrial tuvo la participación más alta respecto al total de la fuerza de trabajo urbana que se haya registrado en toda la historia latinoamericana, incluida la época posterior, llegando a representar 44% del total de aquella (Frankema, 2008). Este último dato es coherente con aquel anotado por Bértola y Williamson (2008) sobre el incremento de los salarios reales urbanos de trabajadores industriales no calificados entre 1890 y 1940. Lo anterior nos lleva a suponer que, al menos para el caso de los obreros de los países más desarrollados de América Latina, en esa primera mitad del siglo la tendencia general fue a la disminución de los niveles de superexplotación de su fuerza de trabajo; tendencia que no se explica simplemente por el incremento del peso relativo del proletariado industrial, sino también por sus luchas y por la emergencia de gobiernos con orientación nacional-popular-desarrollista en México, Brasil y Argentina, a partir de la década de los treinta. Sin embargo, el proletariado rural y los trabajadores urbanos no asalariados no corrieron con la misma suerte, constituyendo el suyo un trabajo precarizado con tendencias a la devastación de sus condiciones reproductivas.

Sin embargo, esta coyuntura de relativo bienestar para la clase trabajadora mejor incorporada a los mercados de trabajo (los obreros industriales y las incipientes capas medias de asalariados y no asalariados con formación profesional), comenzó a tornarse no tan favorable en las décadas posteriores. Una de las razones principales fue el restablecimiento del curso normal del comercio mundial posterior al fin de la Segunda Guerra, cuando el capital industrial latinoamericano –que hasta entonces había gozado de altos niveles de protección de facto– tuvo que competir con el resto de la industria mundial, por lo que optó por una combinación de protección arancelaria y explotación redoblada de la fuerza de trabajo, privilegiando la prolongación e intensificación de la jornada de trabajo por sobre el desarrollo de las fuerzas productivas técnicas, cuyos mayores avances, a la sazón, ya constituían una especie de monopolio tecnológico de los países metropolitanos, tanto por el sistema de patentes, como por el incremento de las barreras a la competencia que representaban los altos costos de importación de la maquinaria necesaria para emparejar los niveles de productividad del trabajo alcanzados por los capitales operando con condiciones de mayor rentabilidad. Tales constricciones orillaron –sobre todo desde la década de los cincuenta– a los capitales protoindustriales nativos a aliarse, de forma generalmente subordinada, a los capitales transnacionales, para conseguir el financiamiento y la tecnología necesarios para poder ser competitivos.

Así, la limitada industrialización latinoamericana de posguerra tuvo que desarrollarse en el marco de un Mercado Mundial que la constreñía por diversos flancos y la orillaba a concentrarse en procesos productivos basados en cualquiera de las siguientes “ventajas”

competitivas o en una combinación de las mismas: a) industrias altamente dependientes de recursos naturales de la propia región; b) industrias o procesos industriales que, en vez de basar su competitividad en las ventajas de la naturaleza, lo hacen en el particularmente bajo valor de la fuerza de trabajo requerida; c) procesos productivos que, sin importar demasiado su composición orgánica, su nivel de dependencia de recursos naturales o su demanda de trabajo calificado, basan su competitividad en la superexplotación del trabajo.

Tales tipos de “ventajas” condujeron, a la larga, a una crisis generalizada de los procesos de industrialización latinoamericanos, por el escalamiento de las múltiples contradicciones que le eran inherentes: la concentración monopólica de las principales ramas industriales no favoreció la diversificación productiva y la expansión del empleo; la dependencia financiera y tecnológica se tradujo en altos niveles de endeudamiento externo; la alta dependencia de recursos naturales representó ya bien devastación ambiental o un exceso de gastos para importar las materias primas; extranjerización progresiva del aparato industrial; incapacidad de absorción de los crecientes ejércitos laborales de reserva en los diferentes países, como queda manifiesto en las cifras del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) sobre empleo informal urbano, cuyo peso respecto al total de la PEA se mantuvo constante entre 1960 y 1980 en torno a 30% (Portes, 1995); incorporación masiva y en malas condiciones de las mujeres a los mercados de trabajo; deformación progresiva de la estructura productiva y crecimiento de las desigualdades regionales y de clase, etcétera.

Todo ello se tradujo en una intensificación de los conflictos de clase a partir de las décadas de los sesenta y setenta, periodo durante el cual el capital tuvo que recurrir a diversas medidas de carácter extraeconómico (represión de las movilizaciones de las clases trabajadoras, golpes de estado e, incluso, la puesta en práctica del genocidio como política de Estado) para contener las luchas antisistémicas o incluso reformistas.

La crisis del patrón industrial y los ajustes neoliberales

A pesar de los enormes costos de la represión para las clases trabajadoras latinoamericanas y sus aliados durante los sesenta y setenta, la devastación generalizada de la fuerza de trabajo latinoamericana sería aún peor con el advenimiento de la crisis de la deuda que estalló en 1982 y con las subsecuentes políticas neoliberales de los ochenta y noventa que supusieron un intento deliberado del capital para desvalorizar y desmoralizar a la fuerza de trabajo mediante un conjunto de iniciativas que representaron una reducción sostenida de los salarios reales (directo y social) por más de una década, así como un incremento acelerado (absoluto y relativo) del ejército industrial de reserva que supuso, entre otras cosas, la entrada masiva de millones de mujeres y cientos de miles de niños a los mercados de trabajo, sobre

todo en condiciones de informalidad y precariedad, así como la emigración igualmente acelerada de enormes contingentes de campesinos y pobres urbanos hacia diversos polos de acumulación de capital, como las zonas francas para la exportación o, de plano, hacia países del Norte para emplearse en los segmentos más castigados del mercado laboral (construcción, servicio doméstico, trabajo agrícola, etc.).

En este sentido, consideramos que durante las dos décadas perdidas (ochenta y noventa) se desplegó una de las mayores ofensivas del capital contra el trabajo en América Latina, y uno de sus resultados más dramáticos se manifestó como agravamiento de las condiciones de vida de amplias masas de la población trabajadora; una parte importante de ella, desempeñando trabajos forzosos, cercanos a la esclavitud. Si bien los indicadores del grado de bienestar o devastación de la fuerza de trabajo son múltiples, cuatro se destacan por su capacidad de sintetizar las condiciones generales de existencia de las clases trabajadoras: el índice de salarios reales, los indicadores sobre pobreza y miseria, las cifras sobre los promedios del tiempo de trabajo laborado semanal o anualmente por las clases trabajadoras de cada una de las naciones y los volúmenes absolutos y relativos de la sobrepoblación (ver el AG.6, donde se ilustran estas tendencias gráficamente).

Respecto a los salarios reales, estos se desplomaron a lo largo de toda la década de los ochenta, como resultado de las políticas de ajuste de inspiración neoliberal, entre las cuales destacaron, por sus impactos particularmente negativos para las clases trabajadoras, las políticas de contención salarial y de desregulación de los marcos de protección al trabajo que habían sido arduamente contruidos durante las décadas anteriores. Estas medidas –que no fueron exclusivamente latinoamericanas, sino parte de una estrategia global de lucha contra el poder del trabajo– representaron altos costos para la mayoría de los trabajadores latinoamericanos, quienes, para poder paliar la caída drástica de sus niveles de consumo habituales, tuvieron que incrementar el tiempo total de su vida dedicado a la obtención de ingresos e incorporar a más miembros de la familia a actividades laborales remuneradas, con lo cual se agravó una de las tendencias características del capitalismo dependiente: la superexplotación/devastación de la fuerza de trabajo.

Si el comportamiento de los salarios se refiere básicamente a la fuerza de trabajo individual en activo, los índices de pobreza y miseria nos permiten observar la evolución de la devastación ya no sólo de la fracción de los asalariados, sino del conjunto de las clases trabajadoras: de sus elementos asalariados y no asalariados; de su componente económicamente activo, pero también de los miembros de la clase que no lo son. De manera análoga al comportamiento del salario real –pero en sentido inverso– los índices de pobreza e indigencia en América Latina crecieron durante los ochenta y se estabilizaron durante los noventa; siendo

1990 el peor año de todo el periodo, cuando el índice de pobreza bordeó el 50% y el de indigencia estuvo cerca del 25%.

Coincidiendo con las estadísticas anteriores, tenemos los datos sobre el tiempo de trabajo manufacturero de los países del Centro y de la Periferia, de la cual América Latina forma una parte esencial. Según la OIT, entre 1980 y 1995 el proceso de expansión absoluta y relativa del tiempo de trabajo manufacturero en la Periferia respecto del Centro fue acompañado por la ampliación de la brecha de las jornadas de trabajo semanales entre las clases obreras de ambos polos del Mercado Mundial: si en 1980 los trabajadores industriales de la Periferia laboraban, en promedio, 7 horas más a la semana que sus pares del Centro, en 1995 esa cifra había subido a 7.6 horas más de trabajo, lo cual muestra el incremento del mecanismo del plusvalor absoluto en los países periféricos en relación a los metropolitanos (Martínez-Peinado, 2001).

Finalmente, las décadas de los ochenta y noventa también significaron el ensanchamiento de la brecha del volumen de los ejércitos industriales de reserva de los países del Centro y de las Periferias. En el caso particular de América Latina, entre mediados de los ochenta y 2001 la proporción de los trabajadores cuentapropistas creció de forma significativa (Frankema, 2008).¹⁸

El ensanchamiento desmesurado del EIR y su pauperización también fueron acompañados por la estampida migratoria latinoamericana de las últimas décadas: si en 1980 el total de emigrantes latinoamericanos era de poco más de 6.5 millones, para 1990 la cifra estuvo cerca de duplicarse, con 11 millones; y volvió a duplicarse durante la siguiente década, alcanzado los 20 millones en el año 2000 (Pellegrino, 2003). Tal estampida se vio favorecida, en un primer momento –décadas de los sesenta y setenta– por los crecientes problemas en la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo en los países del Norte, agudizada por la reducción relativa de sus ejércitos industriales de reserva; posteriormente –durante los ochenta, y de manera particular durante el último par de décadas– una vez que se resolvieron en lo fundamental los problemas de reemplazo, cambiaron las políticas migratorias metropolitanas para endurecer las condiciones de ingreso y permanencia de los trabajadores originarios de la periferia. Sin embargo, tales medidas no lograron detener las oleadas de trabajadores del Sur Global, aunque cada vez en peores condiciones, con la ampliación de los espacios para el trabajo migrante embridado, hiperprecarizado, incluso esclavo.¹⁹

¹⁸ “[La OIT] estima que en las economías industrializadas el trabajo informal involucra entre el 2 y el 15% de la población trabajadora, mientras que en el Sur se calcula que esa cifra oscila entre el 30 y el 80% de la población trabajadora” (Munck, 2008: 152).

¹⁹ “Si antes se favorecía la inmigración legal y se posibilitaba hasta cierto punto la reagrupación familiar con la llegada de familiares de las personas ya instaladas en una sociedad, ahora se impondrá otro tipo de inmigración más apta para las nuevas circunstancias de endurecimiento de los mercados laborales, e incluso para la semiclandestinidad o clandestinidad en que tendrá que desenvolverse la nueva fuerza de trabajo (muy especialmente en las sociedades de nueva inmigración)” (Piqueras, 2011: 315). Aunque este proceso –

Patrón exportador de especialización productiva

En paralelo a la implementación de las políticas neoliberales, desde finales de los ochenta y la década que le siguió se fue consolidando un nuevo patrón de reproducción de capital que, bajo diferentes denominaciones –*patrón exportador de especialización productiva* (Osorio, 2009, 2016); *primarización* (Cypher, 2009)– hace referencia a la pérdida del peso relativo de las industrias orientadas al mercado interno en las economías latinoamericanas; y a la correlativa consolidación de ramas orientadas a la exportación de productos de origen primario y de mercancías con muy baja composición tecnológica o simplemente ensambladas o maquiladas en América Latina:

La constitución del nuevo patrón exportador de especialización productiva marcó el fin del patrón industrial que con diversas etapas (internalizada, autónoma, diversificada) prevaleció en América Latina entre los años cuarenta y hasta mediados de los setenta en las *principales economías de la región*. En la mayoría de las economías el nuevo patrón exportador implicó una importante destrucción de industrias o bien su reubicación en el proyecto general, procesos que fueron caracterizados como de desindustrialización. En la generalidad de los casos, serán la exportación de materias primas y alimentos los nuevos ejes de la reproducción. (Osorio, 2016b: 243; resaltado nuestro)

Esta orientación de nuestras economías no fue ajena a los cambios en la coyuntura mundial de acumulación. Los procesos de liberalización comercial se aceleraron con la Ronda de Uruguay (1986-1993) del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995. En dicha ronda se establecieron las nuevas directrices del mercado mundial: 1) libertad de inversión y de movimiento de capitales; 2) liberalización de los servicios, incluyendo los bancarios; 3) derechos de propiedad intelectual; 4) libre movimiento de mercancías, incluidas las de origen agropecuario. Como resultado de esas “negociaciones”, comenzó un violento proceso de reestructuración de las economías nacionales a escala planetaria, con el aval y apoyo de las instituciones financieras internacionales propias del *Consenso de Washington* (FMI y BM), así como de los *think tanks* de las clases dominantes transnacionales, con el objetivo de que en los países del Sur Global (nuevo término para las “periferias”) iniciaran un proceso de liberalización comercial y financiera requerido por las fracciones hegemónicas del capital del Norte, para integrarlos de forma subordinada a los circuitos globalizados de acumulación, debilitando su espacio de soberanía (Robinson, 2015; Toussaint, 2007). Con esto se pretendía someter las políticas fiscal, monetaria, laboral y comercial de un gran número de naciones en función de las nuevas posibilidades de acumulación a escala global.

globalmente considerado– no es del todo nuevo, pues “el funcionamiento de las economías con trabajo *exógeno* ha constituido la *regla* y el *trabajo asalariado embridado* representa la forma *normal* de control de la movilidad internacional del trabajo” (Moulier-Boutang, 2006: 43).

Las dinámicas arriba señaladas se fueron traduciendo desde mediados de los ochenta en una nueva división internacional del trabajo, acompañada por medidas que apuntalaron la desregulación financiera, el libre comercio y la formación o consolidación de nuevos pactos geopolíticos y geoeconómicos a lo ancho del mundo, así como una nueva correlación de fuerzas entre países y entre clases; y del desarrollo y modernización de fuerzas productivas generales (ciencia y tecnología, transportes, comunicaciones, supermercados, etc.) y particulares; en síntesis, un proceso integral de reestructuración del Mercado Mundial en sus múltiples dimensiones (Dicken, 2015). En los países periféricos –América Latina incluida– dicha reestructuración supuso el desarrollo de las zonas dedicadas a la producción *pseudoindustrial* de tipo maquila y el apuntalamiento de la exportación de productos primarios “clásicos” (petróleo, minerales, azúcar, café, cacao, bananos, etc.), así como la incorporación de los llamados “no tradicionales” para la exportación (soya, flores, camarones, mariscos, etc.), por lo que esta particularidad de la nueva división del trabajo también ha dado forma a un nuevo *régimen agroalimentario global o corporativo* (McMichael, 2015); un régimen o patrón que vuelve a poner en primer plano a las diferentes modalidades de la renta de la tierra –y de las selvas, bosques, manglares, océanos– como soportes de los procesos de reproducción de capital a lo ancho del planeta, pero sobre todo en las periferias del sistema (Bartra, 2016).

En este sentido, Robinson (2015) destaca que tales innovaciones del mercado mundial fueron posibles gracias al desarrollo de nuevos medios de transporte y refrigeración en la rama que se conoce como “cadenas de frío” (*cool chains*), especialmente aquellas que se dedican al transporte de frutas y vegetales frescos, así como a la movilización de productos del mar y los esteros (pescado, mariscos); mientras que Osorio apunta que la nueva división internacional del trabajo implica la promoción de determinados segmentos en las cadenas globales de valor para la producción de mercancías “que cuentan con ventajas naturales como la minería, los hidrocarburos y el gas, o condiciones climáticas favorables para la producción de bienes agrícolas y agroindustriales (soya, vinos, celulosa), o temperaturas marinas favorables para los productos del mar” (2009: 228). Por supuesto, el nuevo patrón se expresa de forma desigual en cada uno de los países de nuestra región:

El patrón del “norte” se caracteriza por una importante diversificación hacia exportaciones de productos manufacturados con elevados contenidos de insumos importados (en su forma extrema, maquila), que se dirigen principalmente al mercado estadounidense. Este patrón se combina en las economías centroamericanas con un componente también importante de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (en Costa Rica, también de mayor contenido tecnológico). El patrón del “sur” ha experimentado, por el contrario, menos transformaciones en las últimas décadas, y se caracteriza por la combinación de exportaciones extrarregionales de productos básicos y manufacturas basadas en recursos naturales (muchas de ellas también intensivas en capital) con un comercio intrarregional mucho más diversificado, en el cual tienen una presencia importante las manufacturas con mayores contenidos tecnológicos [...] A estos patrones básicos de especialización hay que agregar un tercero, que caracteriza a Panamá y a las economías caribeñas

(República Dominicana y Cuba), donde predominan las exportaciones de servicios. (Bértola y Ocampo, 2013: 275-276)

Para el caso específico de América del Sur, la proporción de las exportaciones de bienes primarios y de las manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN) respecto a las exportaciones totales no experimentaron cambios significativos en el par de décadas que van de 1987 a 2007, oscilando en torno a 70%, expresando un claro estancamiento cuantitativo en el peso relativo de su aparato industrial en relación al conjunto de sus economías. Como se desprende de los datos de la CEPAL, el nuevo patrón exportador continuó su expansión durante la primera década del siglo XXI, aunque de forma diferenciada entre cada nación, destacándose la alta dependencia de algunos países respecto a un puñado reducido de productos de exportación sobre el total de sus exportaciones, como se observa en la siguiente tabla:

Participación promedio (2001-2010) de los cinco principales grupos de productos de exportación sobre las exportaciones totales. Países de Sudamérica

País	Tipo de Productos	Porcentaje	Participación promedio
Argentina	Tortas y harinas de semillas oleaginosas	10.9	34.7%
	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	5.3	
	Aceite de soya	6.2	
	Productos derivados del petróleo	6.4	
	Petróleos crudos	6.0	
Bolivia	Gas natural	32.7	60.9%
	Mineral de zinc y sus concentrados	10.1	
	Minerales y concentrados argentíferos y platiníferos	5.6	
	Tortas y harinas de semillas oleaginosas	8.8	
	Estaño y sus aleaciones, sin forjar	3.7	
Brasil	Mineral de hierro y sus concentrados	7.0	21.8%
	Petróleos crudos	4.8	
	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	5.2	
	Azúcar	3.5	
	Productos derivados del petróleo	3.8	
Chile	Cobre refinado (incluido el refundido)	28.1	56.5%
	Mineral y concentrados de cobre	15.9	
	Pescado fresco, refrigerado o congelado	5.1	
	Pulpa de madera	3.5	
	Minerales de titanio, vanadio, molibdeno, tántalo, zirconio.	4.0	
	Petróleos crudos	21.8	49.9%
	Carbón (antracita, hullas)	11.5	

Colombia	Productos derivados del petróleo	6.6	
	Café y sucedáneos con cafeína	5.9	
	Flores y capullos cortados para adornos	4.1	
Ecuador	Petróleos crudos	47.9	74.8%
	Plátanos y bananos	13.3	
	Crustáceos y moluscos	4.7	
	Flores y capullos cortados para adornos	4.1	
	Preparados y conservas de pescado	4.9	
Paraguay	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	32.5	67.4%
	Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	13.1	
	Tortas y harinas de semillas oleaginosas	10.1	
	Maíz sin moler	5.3	
	Aceite de soya	6.5	
Perú	Oro no monetario	19.1	52.2%
	Mineral y concentrados de cobre	11.0	
	Cobre refinado (incluido el refundido)	9.5	
	Productos derivados del petróleo	5.4	
	Harina de carne y harina de pescado	7.1	
Uruguay	Carne de ganado vacuno	17.7	40.4%
	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	5.5	
	Arroz	5.3	
	Trigo	4.8	
	Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos	7.1	
Venezuela	Petróleos crudos	67.8	91.1%
	Productos derivados del petróleo	17.9	
	Gas, natural	2.05	
	Aluminio y sus aleaciones, sin forjar	2.1	
	Esponja de hierro o de acero	1.3	

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT

Dialéctica de la dependencia: hacia nuevas claves de interpretación

Consideramos que lo hasta aquí planteado sobre la evolución de los patrones de reproducción en América Latina a lo largo de su historia, justifica redondear la concepción clásica de Marini sobre los fundamentos de la dependencia: además de la superexplotación del trabajo, es prioritario reconocer a su lado, al menos al mismo nivel de importancia, a la *renta territorial* y a la *devastación ambiental* necesariamente a ella asociada como el otro de los pilares recurrentes sobre los cuales se asientan los procesos de acumulación de capital en nuestra región.

El incorporar el análisis del papel de la renta de la tierra en la producción y reproducción de la dependencia y la superexplotación nos permite comprender mejor por qué, además de la *acumulación de miseria* en nuestros países, otro de los resultados lógico-históricos del desarrollo del capital es la *devastación ambiental* consustancial a la persistencia del rentismo de nuestras economías. Esta consideración también permite entender que la dependencia implica intercambio desigual de riqueza en sus dos aspectos (valor y valor de uso), como ha sido destacado en tiempos recientes por las escuelas del análisis de flujo de materiales y del intercambio ecológico desigual (Martínez-Alier, 2009), perspectivas que progresivamente han ido ganando terreno no sólo en el ámbito teórico, sino que ya poseen traducción empírica en algunas investigaciones que comienzan a contabilizar la extracción y los flujos de materia y energía en América Latina y el Ecuador (Vallejo, 2006, 2010; Vallejo y Samaniego, 2015).²⁰

Lo que aquí nos interesa destacar es el hecho de que la economía de rapiña es un rasgo constitutivo no sólo del capitalismo en general, sino particularmente del capitalismo dependiente latinoamericano. Este tipo de economía está fuertemente anclada en la superexplotación y devastación de dos de las llamadas por Polanyi (2003) *mercancías ficticias*: el trabajo y la tierra y sus recursos. La característica común a estos últimos es que su “producción” se basa en la extracción de altas cantidades de materia y energía del medio biofísico para su incorporación al sistema económico. El problema no es la extracción de materia y energía en sí misma, sino la cantidad y la forma en la que se hace, lo cual tiene que ver fundamentalmente con el hecho de que, con la mundialización del capital, los principales destinos para el consumo de tales frutos de la naturaleza son los países metropolitanos, cuyos patrones de producción y consumo se fundan sobre el falso supuesto de la ilimitada capacidad del mundo para trasladar materia y energía para la reproducción de los seres humanos.

La riqueza mineral y biológica de la región es de tal magnitud que, desde el punto de vista del capital, América Latina representa una especie de reserva permanente para el saqueo de recursos naturales, con lo cual los patrones de acumulación rentistas o primario-exportadores tienden a reactivarse cada vez que el capital global demanda alguna mercadería particular, lo cual no implica en que se convierta necesariamente en el patrón dominante, aunque de hecho lo siga siendo en algunas naciones latinoamericanas, cuyas economías son altamente dependientes de la exportación de un puñado de productos primarios.

²⁰ “Tradicionalmente, el desempeño de una economía se ha monitoreado tomando como referente la evolución de los flujos monetarios. Sin embargo, algunos indicadores de este tipo ocultan alteraciones ambientales o sociales importantes. Así, por ejemplo, el Producto Interno Bruto (PIB), la medida más comúnmente empleada para este propósito, no da cuenta del desgaste del capital natural (sic). Aún más, la extracción de recursos naturales aparece como una corriente de ingresos, pues se contabiliza como producción. En consecuencia, el crecimiento de la economía es depredador, pues ésta se expande a costa del uso creciente de materia y energía” (Martínez-Alier y Roca citados en Vallejo, 2006: 59).

1.4 La reproducción de capital y la reproducción social en las naciones petroleras de la periferia

El petróleo es un recurso natural, no un producto como otros que salen de las fábricas. El petróleo es una de estas mercancías ficticias de las que habla Karl Polanyi en La gran transformación que al ser dejadas a la lógica del mercado distorsionan internamente la reproducción del capital y a la vez agudizan la contradicción externa de éste con la naturaleza.

Armando Bartra

Desde distintas tradiciones teóricas se han estudiado las variadas formas en que se articulan las ramas productivas que arrojan rentas territoriales, con las otras ramas de la economía y, más ampliamente con las formaciones económicas sociales en su conjunto; es decir, con el proceso orgánico de reproducción de la riqueza y de la sociedad. Se han ensayado diferentes hipótesis que intentan probar o refutar los vínculos causales entre la abundancia de “recursos naturales” y otros aspectos de la realidad social (niveles de crecimiento económico, formas de Estado, gestión de los conflictos, etc.). Entre estas diversas aproximaciones, hay una que ha tenido cierta difusión durante los últimos tiempos en América Latina: aquella que gira en torno a la idea de una supuesta “maldición de los recursos”, que sería la responsable o corresponsable del estancamiento del resto de las ramas de la economía, de la desigualdad social y de la existencia de gobiernos autoritarios, etc. Afortunadamente, contamos con otras aproximaciones teóricas y con estudios empíricos diversos que han contribuido a desmontar la simplificación implícita en dichas tesis, como se apunta a continuación:

Los defectos de las teorías de la maldición de los recursos provienen, principalmente, de la pregunta reduccionista por “una gran explicación” del papel de los recursos en el desarrollo. La generalización de que la producción de los recursos perjudica la economía pasa por alto la complejidad del desarrollo económico en diferentes países bajo diferentes circunstancias. Inevitablemente, la experiencia del crecimiento guiado por la extracción de recursos varía de país a país. (Stevens, Lahn, Kooroshy, 2015: 2)

En un sentido similar apunta otro importante estudio que, desde el punto de vista de la historia de América Latina llega a una conclusión semejante a la anterior: “la existencia de una 'maldición de los recursos' depende muy fuertemente de los presupuestos teórico-metodológicos de los investigadores, al punto en que el trabajo empírico es capaz de arrojar conclusiones absolutamente opuestas” (Folchi, 2010: 11). Es decir, la “abundancia de recursos” no puede ser pensada, *a priori*, en términos teológicos de bendiciones o maldiciones. Es necesario estudiar las especificidades histórico-sociales de cada caso para ver las diferentes posibilidades de desarrollo y escapar a las tentaciones reduccionistas, y hacerlo a una escala global para comprender que, en realidad, todos los países del planeta de una u otra forma son

dependientes del petróleo, ya sea como productores o como consumidores y de qué forma la aparición del petróleo a escala masiva ha conformado los contornos del capitalismo moderno; de sus posibilidades y límites (Mitchell, 2013).

Una primera gran línea divisoria puede ser trazada entre dos tipos de países cuyas economías descansan fuertemente en la apropiación *directa* de los recursos primarios. En el primer grupo se encuentra aquellos que, como en la tradición anglosajona, conceden a los particulares la propiedad privada de las riquezas del subsuelo. Por otro lado, se encuentran aquellos países como los latinoamericanos, donde ese tipo de riquezas pertenecen a un sujeto colectivo *sui generis*: la Nación. En el primer caso, las rentas territoriales han sido históricamente apropiadas por los propietarios privados; mientras en el último, esas rentas han sido objeto constante de disputa entre particulares (sobre todo extranjeros) y los estados, en tanto estos son los representantes de la Nación.

Por tanto, el punto de partida para comprender la especificidad de un patrón de reproducción petrolero, como el que domina el escenario ecuatoriano desde hace casi medio siglo, tiene que referirse necesariamente a esa especificidad histórica, que es común a nuestra región. A partir de la promulgación de la Constitución Mexicana de 1917, en donde quedó establecido que las riquezas del subsuelo son propiedad de la Nación; y desde la expropiación de las compañías petroleras extranjeras en ese mismo país en 1938, en *Nuestra América* se abrió un largo ciclo histórico de nacionalismo petrolero que tuvo importantes hitos: nacionalizaciones, fundación de empresas petroleras de carácter público, etc. Esta tendencia se consolidó con la creación de la OPEP en 1960 y fue reconocida explícitamente por la ONU, con la expedición de la Resolución 1803 del 14 de diciembre de 1962, mejor conocida como Resolución sobre la *Soberanía permanente sobre los recursos naturales*. El artículo primero de ese documento estipuló que: “El derecho de los pueblos y de las naciones a la soberanía permanente sobre sus riquezas y recursos naturales debe ejercerse en interés del desarrollo nacional y del bienestar del pueblo del respectivo Estado” (ONU, 1962). Ese mismo texto también aportó lineamientos generales sobre la relación entre el capital extranjero y los países dueños de los recursos, la mayoría de los cuales eran parte de la periferia del sistema mundial.

En esos países, en algunos de los cuales dominaban anteriormente al descubrimiento de la riqueza petrolera las actividades de agroexportación generadoras de rentas territoriales de carácter privado, el problema de la apropiación y distribución de la renta petrolera se convirtió en uno de los asuntos de mayor relevancia pública. Debido a la naturaleza de las actividades extractivas, altamente intensivas en capital y dependientes de tecnologías costosas, que requieren de grandes inversiones, en nuestros países la extracción de crudo (y minerales) se ha apoyado en estructuras productivas de carácter mixto, combinando la participación de empresas

privadas (principalmente extranjeras) y empresas públicas en distinto grado. El análisis serio de tales industrias debe dar cuenta de las *múltiples dimensiones* que su desarrollo implica, en los ámbitos económico, sociocultural y ambiental; tanto a escala local-regional, como a nivel nacional, e incluso internacional.

De entre esas dimensiones, mucho más importante que la abundancia o escasez por sí mismas, son las *estructuras de la propiedad* de los recursos las que juegan un papel decisivo para explicar el papel de éstos en el devenir de una formación social (Jones y Weinthal, 2010). Estas autoras, quienes realizaron un estudio comparativo de las estructuras de propiedad en alrededor de cincuenta países ricos en petróleo y minerales de las periferias y semiperiferias del sistema, propusieron una tipología sobre la estructura de la propiedad de los recursos petroleros-mineros, de acuerdo a los criterios de propiedad y control sobre los mismos: a) Propiedad estatal con control de recursos; b) Propiedad estatal sin control; c) Propiedad privada doméstica; d) Propiedad privada extranjera. Los dos primeros tipos, que son los que actualmente prevalecen en América Latina, comparten la siguiente característica: el Estado posee derechos para desarrollar la mayoría de los campos petroleros y mantiene la mayoría de las acciones del sector petrolero. Pero, en el primer caso (propiedad y control) la inversión extranjera es limitada, ya sea con la participación en contratos que restringen su control gerencial y operacional, ya bien mediante su operación como subcontratistas prestadores de servicios; mientras tanto, en el segundo caso (propiedad sin control) los inversores extranjeros pueden participar mediante contratos menos restrictivos, como los contratos de producción compartida, que les otorgan márgenes de control y operación mucho más amplios.

Así, los efectos de las rentas sobre el resto de la formación social, estarán profundamente enraizados en la evolución de las estructuras de propiedad vigentes en cada periodo histórico, así como en el tipo de relación que guardan tales estructuras con el resto de las relaciones de producción de cada país, las cuales son al mismo tiempo de carácter nacional e internacional, debido a los vínculos que guardan con el Mercado Mundial. Pero, más allá de los casos singulares, algunos autores han encontrado elementos comunes en los países con propiedad nacional de los recursos del subsuelo. Por ejemplo, para Beblawi y Luciani (1987) los estados rentistas son un subsistema de las economías rentistas; es decir, aquellas economías que son sostenidas por el gasto del estado, el cual a su vez es sostenido por los ingresos de carácter rentista. Estos mismos autores han definido tres características de las economías rentistas:

- (1) la renta no es el único tipo de ingreso en la economía, pero sí debe ser el predominante; (2) el origen de la renta debe ser externo a la economía, en tanto “la renta interna pura se reduce a una situación de transferencia de pagos doméstica”; (3) una minoría de la población debe estar involucrada en la generación de la renta, mientras la mayoría está envuelta sólo en la distribución

o la utilización de ésta. Una economía rentista “generará con toda probabilidad” un estado rentista, y está en cualquier caso conectada con la propagación de una mentalidad rentista, la cual, por su parte, tiene importantes consecuencias políticas y de desarrollo. (Beblawi y Luciani, 1987:11)²¹

Es por ello que en los países con economías rentistas (entendidas en este sentido restringido; es decir, excluyendo a aquellas en donde la producción y la distribución de las rentas poseen otras características, como las rentas agrarias) la lucha por el control del Estado se vuelve clave tanto para los procesos de acumulación de capital como para la distribución de la riqueza. Tal como apuntó Coronil,

[El Estado] también puede convertirse efectivamente en dueño de tierras cuando controla recursos naturales, que en los países del Tercer Mundo a menudo son fuente importante de divisas. En este caso, los capitales nacionales pueden llegar a depender de un Estado rico en recursos para obtener sus ingresos mediante múltiples formas de protección y promoción estatales de la industria privada, que van desde los subsidios directos a la exportación hasta las altas tarifas aduaneras a las importaciones. Dadas las formas variadas del involucramiento del Estado en la economía de las naciones capitalistas, las fronteras que superan las esferas económica y política en esas naciones se trazan de diversas maneras y en muy raras ocasiones son precisas. (Coronil, 2002: 75)

Si bien es cierto que bajo cualquier circunstancia histórica el control del aparato estatal es importante para dirigir los procesos de acumulación, esto se torna crítico en aquellos países cuyas economías son del carácter rentista señalado por Beblawi y Luciani. Es más, en tanto fuerzas productivas estratégicas, las industrias extractivas y la riqueza que resulta de ellas son capaces de reorganizar radicalmente el espacio social: tanto en los territorios en donde se emplaza la infraestructura de extracción, transporte y procesamiento de los valores de uso que le dan sustento (petróleo, minerales), como por el efecto de la metamorfosis de tales valores de uso en valor; es decir, por el impacto que tienen bajo la forma de renta en dinero en el conjunto del tejido social. Tal como analizó Coronil para el caso venezolano,

Los efectos del petróleo en su forma de dinero, esto es, como valor de cambio, fueron más vastos que como mercancía con propiedades físicas específicas, o sea, en tanto valor de uso. Como valor de cambio, el impacto social se produce una vez que el petróleo se ha vendido en el mercado internacional. En el nivel superficial del intercambio de mercado, la transformación de petróleo en dinero y de dinero en bienes y servicios adopta la apariencia de un proceso natural; a cambio del petróleo, Venezuela recibe su equivalente monetario en dólares que entonces se gastan en el país y en el extranjero. Pero estas transformaciones suponen también la transfiguración de los agentes sociales que participan en el proceso. De ahí que, si el petróleo permea a la sociedad venezolana mediante su metamorfosis en dinero, es metamorfoseando la sociedad que el dinero proveniente del petróleo se incorpora plenamente a ella y logra sus múltiples efectos. (Coronil, 2002: 125)

²¹ El último punto señalado por los autores se cumple cabalmente en el caso de la producción petrolera: "Como actividad dirigida a la exportación, la extracción de petróleo contrasta con las actividades agrícolas destinadas a la exportación de uso intensivo del trabajo que involucran a grandes sectores de la población en ciclos estacionales de siembra y cosecha o reproducción ganadera, al igual que con la mayoría de las actividades mineras, que suponen grandes insumos de trabajo. La extracción de petróleo -que a menudo se define como 'producción de petróleo'- es una actividad intensiva de capital. Después de la fase de exploración, los puestos de trabajo tienden a disminuir". (Coronil, 2002: 122-123)

Para este mismo autor, los efectos del petróleo alcanzaron a la configuración misma del espacio venezolano, acelerando la disolución de las economías campesinas y propiciando la emergencia de una compleja red de ciudades y de un tejido industrial a los cuales fueron canalizadas ingentes cantidades de dinero resultado de la producción petrolera. Siguiendo la pista metodológica propuesta por Coronil, consideramos que para ser comprendida a cabalidad, la relación de la industria petrolera con la reproducción social en su conjunto debería ser estudiada en su doble dimensión de valor-valor, poniendo atención a los siguientes aspectos: a) los impactos socioambientales más inmediatos de las fuerzas productivas petroleras (y del petróleo en cuanto tal) en los territorios en donde es extraído, transportado, refinado...; b) las implicaciones socioeconómicas de mayor amplitud que tiene la riqueza petrolera, metamorfoseada en renta, en la totalidad de la formación social que la alberga.

Sin embargo, dada la naturaleza y los límites de la presente investigación, que pone el acento en el patrón de reproducción en cuanto tal, cuando exponamos en los capítulos segundo y tercero los desarrollos del patrón *petrolero-exportador* a partir de 1972, nos centraremos en el segundo de los aspectos anotados, sin desconocer que la explotación petrolera de las últimas cuatro décadas ha sido más *padecida* que disfrutada por las poblaciones que habitan los territorios en donde ha sido extraído el *excremento del diablo*, como le llamó Juan Pablo Pérez Alfonzo, el “padre de la OPEP”.

CAPÍTULO 2. LOS PATRONES DE REPRODUCCIÓN DE CAPITAL EN LA HISTORIA DEL ECUADOR, 1890-2000

En lo que se refiere a las relaciones internacionales de América Latina, si, como señalamos, ésta desempeña un papel relevante en la formación de la economía capitalista mundial (principalmente con su producción de metales preciosos en los siglos XVI y XVII, pero sobre todo en el XVIII, gracias a la coincidencia entre el descubrimiento del oro brasileño y el auge manufacturero inglés), sólo en el curso del siglo XIX, y específicamente después de 1840, su articulación con esa economía mundial se realiza plenamente

Ruy Mauro Marini, 1972

2.1 Una propuesta de historización

De acuerdo a los planteamientos teóricos y metodológicos presentados en el Capítulo anterior, creemos que es posible sugerir una historización de los patrones de reproducción del Ecuador desde finales del siglo XIX hasta la actualidad: en el mayor nivel de abstracción hemos identificado dos patrones sucesivos que han sido los *dominantes* a lo largo de su historia. El primero lo llamaremos –siguiendo la sugerencia de Osorio– *patrón agrario-exportador*, el cual se prolonga entre 1890 y 1971. Su característica principal es que la reproducción del capital giró en torno a un puñado de productos de origen agrario: cacao, café y banano, principalmente.

El hecho de que ese haya sido el patrón dominante a lo largo de casi un siglo no debe llevarnos a la falsa conclusión de que la economía ecuatoriana no haya experimentado cambios sustantivos durante todo ese tiempo. Por el contrario, la tendencia secular, como en el resto del mundo, fue al avance progresivo de las relaciones de producción propias del MPC, tanto en extensión como en intensidad. Así, los procesos de mercantilización y de proletarización se fueron desplegando paulatinamente (aunque con ritmos diferenciados) a lo largo del periodo. No obstante, por debajo de la creciente complejidad que fue adquiriendo la formación social ecuatoriana, permaneció una constante: su principal vínculo con el mercado mundial fue la de exportador de productos de origen agropecuario y, en menor medida, de manufacturas basadas en aquellos, con escasos procesos de industrialización. Esa continuidad como país agroexportador sufrió algunos puntos de inflexión de acuerdo al tipo de producto que figuró como el principal: así, entre 1890 y 1920 fue el cacao el que ocupó ese lugar; entre 1949 y 1971 el banano lo reemplazó como producto estrella; mediando entre ambos periodos una época de transición (1920-1948) durante la cual hubo una diversificación de las exportaciones

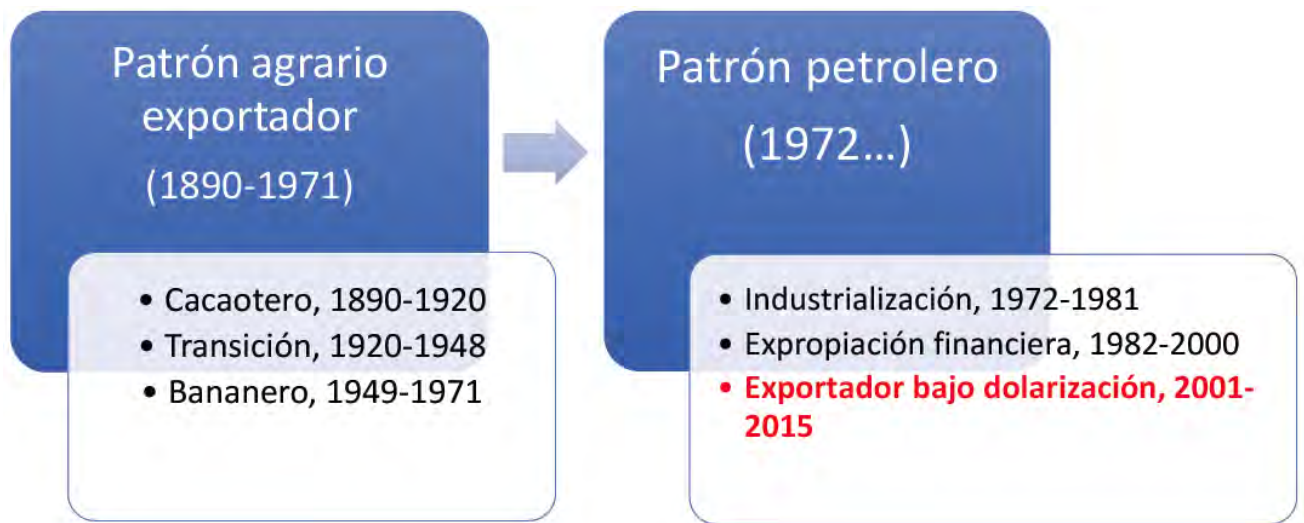
ecuatorianas, tanto de origen primario (café, tagua, etc.) como de manufacturas básicas (sombrosos “Panamá”, entre otras). Ver al respecto AG.2.

Ese patrón agrario-exportador continuó operando después de 1971 –y de hecho no ha desaparecido– pero lo hizo como patrón *secundario*, pues, desde el comienzo de la explotación a gran escala de campos de petróleo en la Amazonía ecuatoriana, el oro negro y las ganancias que de él se obtuvieron se volvieron el aspecto central de la reproducción de capital en el país. Como será expuesto en la segunda parte de este capítulo, desde la década de los setenta se ha venido desarrollando un *patrón de reproducción exportador-petrolero*, que si bien comparte algunas características básicas con el anterior (el ser primario exportador, altamente dependiente de los vaivenes de la coyuntura mundial de precios) posee una dinámica más compleja, no sólo por la masa muy superior de plusvalor que se realiza exportando crudo, sino por las múltiples características físicas y sociales que imprime a una nación la posibilidad de producir la más estratégica de las mercancías del capitalismo contemporáneo: su fundamento en tanto civilización material *petrolero-industrial* (Barreda, 2009).

Pese a que el tiempo que lleva el patrón petrolero siendo el dominante es mucho menor que la duración del agrario exportador, las transformaciones que ha supuesto para la sociedad ecuatoriana han sido de profundo calado. Entre aquellas destacan dos de primera importancia: el petróleo ha sido el fundamento material, desde hace casi medio siglo, del desarrollo acelerado de las relaciones sociales propias del MPC: urbanización, proletarización, mercantilización, complejización de las fuerzas productivas, modernización del Estado, etc. Y, en esa medida, el petróleo también ha delimitado el campo de batalla de los conflictos sociales de mayor escala en el país.

Al igual que el patrón exportador dominante de las tres cuartas partes del siglo XX, el patrón petrolero ha tenido modificaciones importantes durante las últimas décadas, lo que nos permite identificar al menos tres sub periodos en su interior: a) el primero, que podemos llamar de *industrialización petrodependiente* se despliega principalmente durante la década de los setenta, y entra en crisis a comienzos de la siguiente; b) Un largo periodo de casi dos décadas (las décadas “perdidas”) entre 1982 y 2000, caracterizado principalmente por procesos de acumulación de capital asociados al despojo territorial y financiero resultado de la crisis de deuda y la implementación de políticas neoliberales, así como a otros mecanismos de expropiación financiera; c) Finalmente, una última etapa del patrón petrolero se desarrolló desde 2001, en el marco de la pérdida de soberanía monetaria que significó la dolarización de su economía, como se presenta en el siguiente esquema.

Patrones de reproducción agrario-exportador y petrolero en Ecuador (ver AG.2)



Fuente: Elaboración propia

2.2 Patrón de reproducción agrario-exportador, 1890-1971

2.2.1 El ciclo del cacao, 1890-1920

A lo largo de su historia, Ecuador ha atravesado por varios ciclos o *booms* de producción y exportación cacaotera. Tal vez la mejor caracterización de los dos primeros se deba a Maiguashca (2012), quien sostiene que el inicial se remonta a finales del siglo XVIII y fue resultado de la política de libre comercio de España a partir de 1770, y habría durado hasta finales del periodo colonial, hacia 1820. La principal característica de este primer *boom* es que no significó la incorporación plena del Ecuador a la economía mundial, porque el grueso de los flujos comerciales del país aún formaba parte del sistema mercantilista del imperio español. Los principales protagonistas de esta etapa fueron pequeños y medianos productores.

Después de un breve periodo de estancamiento durante los años treinta del siglo XIX, Ecuador conoció el segundo gran ciclo de auge cacaotero, que en esta ocasión se prolongaría por cerca de 80 años, entre 1840 y 1920, aproximadamente. Siguiendo una tipología sugerida por Giovani Arrighi, Maiguashca sostiene que es posible distinguir dos fases claramente diferenciadas durante ese extenso arco de tiempo: una primera, a la que llama de “incorporación nominal” se habría desarrollado entre 1840 y 1890; y la segunda, denominada “periférica”, entre 1890 y 1920.

El periodo de la incorporación nominal habría sido una especie de prolongación (con ligeras modificaciones) del *boom* colonial, siendo España el principal mercado para la llamada “pepa de oro”, permaneciendo la mayoría de las unidades productivas, más o menos en las mismas condiciones técnicas y sociales que antaño, siendo la escasez y dispersión de mano de obra en la Costa ecuatoriana una de las constantes principales. La demanda de brazos en la Costa, alimentó un incipiente proceso migratorio de población indígena de la Sierra. Como nos recuerda Martínez (1987), hacia mediados del XIX la gran mayoría de la población ecuatoriana aún vivía en la Sierra, en el entorno del sistema de haciendas, que se había consolidado a lo largo del siglo XVIII y que fue resultado de un secular proceso de expropiación de tierras comunitarias de las poblaciones originarias.

Para contrarrestar una fuga en masa hacia la Costa, los hacendados serranos idearon mecanismos como el peonaje por deuda para retener por la fuerza a los huasipungueros²² en el entorno andino. Durante ese periodo también se debilitaron los lazos económicos entre la Sierra y la Costa, ya que esta última región, particularmente Guayaquil, estrechó sus lazos con los puertos del Pacífico hispanoamericano y con la propia España, mientras que Quito se vinculaba con los Andes vecinos (sur de Colombia, norte de Perú).

²² Se les llamaba así a los indígenas que laboraban para sí una parcela (Huasipungo) que era parte de la hacienda, en el tiempo que no trabajaban directamente para el hacendado.

Por otro lado –siguiendo el argumento de Maiguashca– entre 1840 y 1890 tampoco cambiaron mucho las formas de remuneración del trabajo en las fincas cacaoteras, que eran una mezcla de derecho de uso de parcela, pago en especie y, de forma aún marginal, el pago en dinero. Finalmente, el principal mecanismo de crecimiento de la producción cacaotera no se debió a ningún tipo de mejora en la productividad, sino a la expansión de la frontera de las plantaciones a los bosques tropicales del entorno, proceso que ha sido denominado por el propio Maiguashca como consumo de la “renta forestal” o, como diría Moore (2015, 2016), de acumulación mediante “apropiación” o de “producción de naturaleza barata”; en pocas palabras: devastación ambiental y violencia social. Esa inercia de la economía cacaotera fue trastocada con los cambios operados en el mercado mundial desde mediados del XIX, entre los que destacan la expansión de las nuevas relaciones sociales asociadas a la emergencia de la gran industria en Europa, así como las transformaciones en la dieta del proletariado en expansión, lo que se tradujo en que, progresivamente, el Ecuador fuera adquiriendo cada vez más importancia como proveedor mundial de cacao.

De acuerdo con algunos de los principales estudiosos de la economía cacaotera ecuatoriana (Chiriboga, 2013; Maiguashca, 2012), fueron las leyes aduaneras en clave librecambista promulgadas en el país entre 1871 y 1886 –en sintonía con el crecimiento de la demanda mundial–²³ las que empujaron una nueva modalidad de inserción del segundo *boom* a partir de 1890. Ya desde 1870, nos recuerda Maiguashca, las exportaciones ecuatorianas de cacao habían encontrado mercados en Francia y en Alemania y, para 1890, el desplazamiento del destino principal de las exportaciones se había consumado, quedando España como un consumidor secundario. A partir de ese momento, y por más de dos décadas, las exportaciones cacaoteras ecuatorianas fueron las más importantes del mundo.

Una de las características principales de esta incorporación de tipo “periférico” es que, a diferencia de la “nominal”, supuso importantes transformaciones socioeconómicas de los vínculos internos y externos de la formación social ecuatoriana, destacando la multiplicación de estos últimos con el mercado mundial en detrimento de los primeros, los cuales se vieron relativamente estancados. A continuación, mencionamos algunas de las principales razones esbozadas por Maiguashca que explicarían por qué fueron los vínculos externos de la economía cacaotera los que prevalecieron.

En primer lugar, algunos de los más importantes plantadores del momento, comenzaron a tender relaciones técnicas y financieras con los principales mercados europeos (Hamburgo, Londres, etc.) durante las dos décadas iniciales del nuevo siglo, fundando compañías de

²³ De 1894 a 1903 el consumo global de cacao se duplicó, y entre 1903 y 1912 volvió a duplicarse (Maiguashca, 2012).

responsabilidad limitada; buscando accionistas técnicos y administradores en las metrópolis de ultramar. La contracara de esta expansión de los incipientes capitales ecuatorianos en Europa fue la llegada al país de capitales extranjeros (colombianos, italianos, siro-libaneses, chinos) con el propósito de intermediar con mercadería de diverso origen geográfico para satisfacer la demanda ecuatoriana, sobre todo de bienes suntuarios, pero también para invertir en emprendimientos industriales, de seguros, de representaciones comerciales y de comercio al por menor.

Este aspecto se encuentra íntimamente relacionado con la segunda característica de la naciente economía periférica identificada por Maiguashca: debido a las pocas y malas conexiones terrestres entre la Sierra y la Costa y a la condición de puerto de la ciudad donde operaban (Guayaquil), los cacaoteros tuvieron predilección por las importaciones de lujo. Pero no sólo eso, en tanto se abarataban algunas mercancías que formaban parte de la canasta de consumo de sus trabajadores, también se comenzaron a importar bienes salario para estos, quedando relegada la producción artesanal de la sierra para el consumo interno o para mercados de los países vecinos, como Colombia y Perú. Por otro lado, las ganancias restantes, una vez descontado el consumo de los plantadores, se limitaron principalmente a ser invertidas en actividades económicas en la Costa, especialmente en emprendimientos de tipo mercantil y financiero, raramente industrial. En tercer lugar, destaca la forma como se constituyeron las grandes propiedades de la Costa. Es el mismo Maiguashca quien hace un resumen apretado del proceso del que fueron protagonistas los cacaoteros, quienes a fines del XIX

Adquirieron propiedades grandes, pequeñas y, particularmente, aquellas que fueron embargadas por mora en el pago de sus hipotecas; compraron tierras públicas a precios insignificantes; expandieron los límites de sus propiedades acaparando áreas cultivadas por campesinos sin títulos de propiedad; y, finalmente, se apropiaron de las tierras de varias comunidades indígenas, a veces obligándolas a vender, en complicidad con las autoridades locales (2012: 85)

A la vuelta del siglo la unidad económica predominante en la zona era la gran plantación, en manos de una veintena de familias, que ya en 1890 eran dueñas de más de 70% de las tierras de los principales distritos cacaoteros (el distrito de “Arriba”, hoy provincia de Los Ríos; y Balao). Para 1910, casi una tercera parte de las ochenta millones de plantas de cacao se hallaban en 37 propiedades; y, en la misma época, el mayor exportador, Lautaro Aspiazu, controlaba él solo 4% de la producción mundial de la pepa, según los datos aportados por Maiguashca. Es por ello que a ese periodo de la historia nacional se le conoce como el de la *acumulación originaria de capital en Ecuador* (Guerrero, 1994).

Dicha acumulación originaria sentó las bases para la progresiva consolidación de una élite social afincada en Guayaquil, que hasta esos momentos había jugado un papel secundario en el entramado de poder del país, dominado por los terratenientes de la Sierra y su expresión

política, el Partido Conservador. La nueva élite y el orden social que ayudó a consolidar a finales del XIX y comienzos del XX (antes, durante y después de la Revolución liberal encabezada por Eloy Alfaro), tuvo como núcleo central a un puñado de familias de hacendados-comerciantes-banqueros emparentadas entre sí, a las que se llegó a conocer en un primer momento como el “Gran Cacao” y, un poco más adelante, como la Plutocracia u Oligarquía guayaquileña.²⁴ De entre sus principales negocios, además de las haciendas cacaoteras, cabe destacar la fundación de diferentes bancos de emisión, como el de Banco Comercial y Agrícola de Guayaquil (principal prestamista de los gobiernos de la época) en 1894; el Banco del Ecuador, en 1898; el Banco de Descuento y Compañía de Crédito Agrícola e Industrial; el Banco del Pichincha, en 1906; y el del Azuay, en 1913.²⁵

Si bien esta fracción de las clases dominantes ecuatorianas venía acumulando poder desde hacía algunas décadas, no fue sino con el asesinato de Eloy Alfaro (1912) y el encumbramiento político del ala del liberalismo más próxima a sus intereses, cuando se terminó de edificar lo que los historiadores han llamado el *estado oligárquico terrateniente* (1912-1925); periodo claramente marcado por el control directo del aparato de Estado por parte de los banqueros de la Costa, secundados por los terratenientes serranos.

Finalmente, un último aspecto resalta durante este periodo: pese a que desde el último tercio del siglo XIX las relaciones salariales comenzaron a expandirse en la Costa, alimentando la migración desde la Sierra, nunca se logró superar del todo la escasez relativa de brazos requeridos para aumentar la productividad de las plantaciones cacaoteras: al finalizar el periodo se llegó a requerir mano de obra colombiana y peruana,²⁶ y aun así no era suficiente; hacia 1920, la mayoría de las plantaciones ecuatorianas eran consideradas –a decir de informes de la época rescatados por Maiguashca– primitivas y descuidadas.

A esa situación de estancamiento de la productividad vendrían a sumarse algunas otras razones que terminarían por poner fin al segundo *boom* cacaotero hacia 1920. La primera de ellas fue el estallido de la Guerra Mundial, que derivó en una crisis comercial debido a la suspensión intermitente de las exportaciones y al encarecimiento de los fletes hacia Europa,

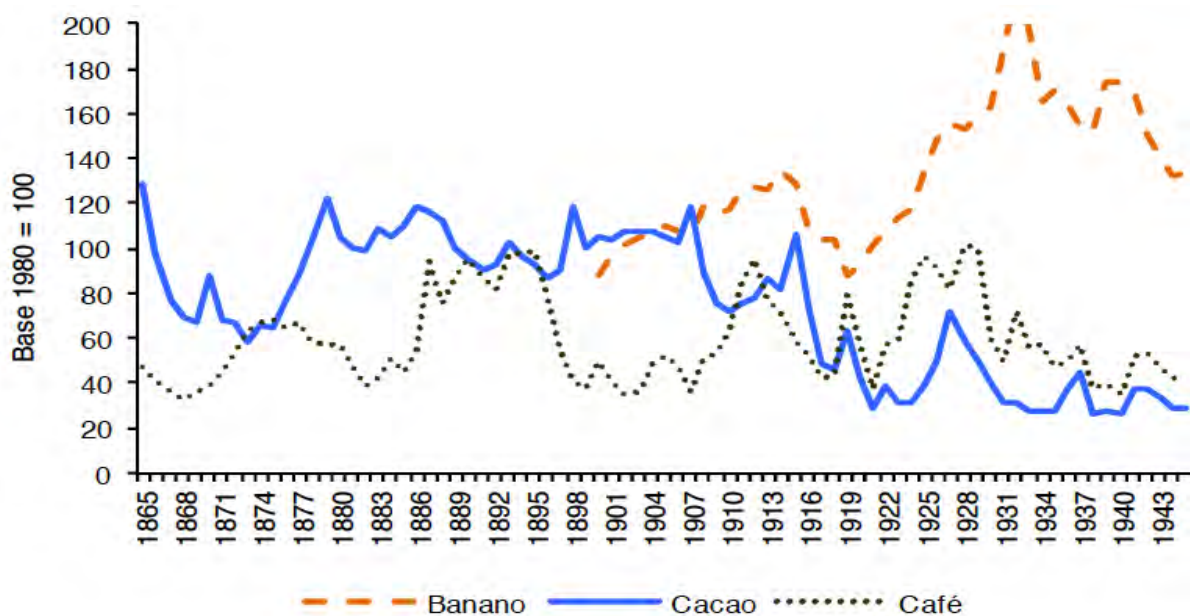
²⁴ Por nuestro lado, entendemos oligarquía en el sentido que le da Waldo Ansaldi: como “una categoría política que designa una forma de ejercicio de la dominación, caracterizada por su concentración y la angosta base social, es decir, por la exclusión de la mayoría de la sociedad de los mecanismos de decisión política [...] la dominación oligárquica puede ser ejercida por clases, fracciones o grupos sociales (incluyendo redes familiares) diversos, *v.gr.*, terratenientes no capitalistas, terratenientes capitalistas, burgueses y/o una alianza de clases o fracciones de ellas [...] siendo una forma de organización y ejercicio de la dominación y no una clase, oligarquía define un tipo de régimen o de Estado, el régimen o Estado oligárquico, al cual no se opone el régimen o Estado burgués o capitalista, sino el democrático; dicho de otro modo, la forma contradictoria de la oligarquía como dominación política es la democracia” (Ansaldi, 2005: 159).

²⁵ Una buena fuente para los orígenes y desarrollo de la banca ecuatoriana es el libro de Wilson Miño (2008).

²⁶ “En promedio, los hacendados usaban un trabajador por cada 3 800 árboles, pese a que la relación óptima establecida por los agrónomos era de un trabajador por cada 1 000 plantas” (Maiguashca, 2012: 86).

principal mercado de la época. Pero, aún después de acabado el conflicto internacional, el país nunca recuperó su posición de liderazgo, ya que otras regiones como el África Occidental entraron como proveedoras de la pepa de oro, con lo que comenzó un descenso de los precios globales y se agudizó la competencia internacional.²⁷ De acuerdo a datos aportados por Luis Alberto Carbo, que fueron retomados en el clásico estudio de Cueva (1977), a lo largo de 1920 se desplomaron los precios del cacao en el mercado neoyorkino, llegando a su nivel mínimo durante 1921: de los 20 millones de dólares de exportaciones de 1920, se pasó a 9 millones al año siguiente, con una breve recuperación en 1922 (10.5 millones), y una nueva caída en 1923, cuando sólo se lograron exportar 7.5 millones: una disminución de 60% en tan sólo tres años.

Índice de los principales productos agrícolas de exportación de Ecuador, 1865-1943



Fuente: Ocampo, 2011.

Para colmo, debido a la expansión de las plantaciones a zonas ecológicas excesivamente lluviosas, las enfermedades tradicionales del cacao (que en su ambiente natural estaban más o menos controladas) se volvieron plagas muy extendidas, como la del hongo monilla. Todo ello derivó en una violenta contracción del valor de las exportaciones cacaoteras, que intentó ser parcialmente combatida por la oligarquía exportadora mediante sucesivas devaluaciones de la moneda, en un esfuerzo por pasar la factura de la crisis al resto de la sociedad ecuatoriana, sobre todo al pueblo guayaquileño, cuya reproducción social dependía cada vez más de la importación de mercancías de consumo básico, como la harina de trigo y la manteca. No es casualidad que algunas de las primeras revueltas y huelgas de artesanos y otras

²⁷ Ya en 1916 la producción ecuatoriana representaba menos de la sexta parte del total mundial.

capas trabajadoras de la costa estallaran justamente en esos años de crisis (Cueva, 1977; Ycaza, 1984).

Así, desde el punto de vista de las clases subalternas, la crisis del cacao significó el aumento del Ejército Industrial de Reserva y su acumulación progresiva en torno a Guayaquil, la principal ciudad del litoral ecuatoriano; ya que, paralela a la crisis “seguía funcionando el proceso de expulsión y liberación de la fuerza de trabajo de los latifundios andinos, fuerza de trabajo que frente al proceso de disminución antes que incremento de la capacidad de absorción de trabajo de la producción cacaotera, confluyó a engrosar el torrente de desocupados” (Moreano, 1995: 113).

2.2.2 La transición de 1920-1948

Este periodo no sólo es el del largo tránsito de una etapa del patrón de reproducción *agrario-exportador* a otra (cacaotera a bananera), sino también una época signada por la inestabilidad política, la agudización de la agitación social y de crisis económicas recurrentes (Ospina, 2016). Este último autor –siguiendo una categoría gramsciana– postula la tesis de que en ese periodo de casi treinta años se gestó una modalidad de *estado transformista*, ya que “fragmentadas regionalmente y atenazadas por una crisis de efectos espacialmente diferenciados, las elites dominantes se verían obligadas a convertir los compromisos inestables del momento culminante de la crisis [cacaotera] en la práctica permanente de una transición interminable” (2016: 146). El argumento de Ospina sobre el estado transformista gira en torno a un “desacople temporal” de la crisis en la Costa y en la Sierra.

A mediados de la década de los veinte, la crisis cacaotera se tornó una auténtica crisis de conducción hegemónica, y el bloque en el poder hizo aguas, poniendo entre paréntesis el control directo de la oligarquía guayaquileña del aparato estatal. El ocaso del orden oligárquico en el país, de forma similar a otras experiencias latinoamericanas de la época, no puede ser explicado exclusivamente por la crisis económica, sino que fue resultado de un complejo proceso social del cual no están excluidas las luchas de diversos grupos sociales que ayudaron a ponerle término. En el caso ecuatoriano, los protagonistas del tránsito de ese orden a uno nuevo fueron un grupo de militares jóvenes de las capas medias de la población, quienes encabezaron un movimiento político reformista que puso fin a la época anterior.

A ese periodo de aproximadamente cinco años (1925-1931) se le conoce como *Revolución Juliana*, e incluyó a dos juntas provisionales de gobierno (1925-1926) y a la presidencia de Isidro Ayora (1926-1931). De acuerdo a algunos de los principales estudiosos de ese periodo (Breilh y Herrera, 2011; Paz y Miño, 2013), la Juliana fue una expresión del reformismo radical que aglutinó tanto a capas medias como a sectores populares, los cuales

llegaron a crear un nuevo bloque en el poder. Paz y Miño, incluso, llega a sostener que esa Revolución podría considerarse como la primera expresión orgánica de un proyecto de izquierda con alcance nacional en el Ecuador contemporáneo.

Con independencia de la valoración ideológica que se tenga al respecto, lo cierto es que los “julianos”, al arrebatarse el poder político a los banqueros, sentaron algunas bases importantes para el desarrollo de un proyecto de nación con cierta autonomía de las clases dominantes, creando una nueva institucionalidad estatal que ponía la mira en el desarrollo global de las fuerzas productivas del país y el establecimiento de un pacto social mucho más incluyente que el anterior, tal como se ilustra con estos ejemplos:

El Estado intervino directamente sobre la esfera monetario-financiera, centralizó rentas (acabó con múltiples “entidades autónomas”), promovió la industrialización protegida (proteccionismo) y, además, creó una serie de instituciones que marcaron la evolución posterior del Ecuador: Banco Central, Banco Hipotecario, Superintendencia de Bancos, Contraloría General, Ley de Presupuesto, Ley de Impuestos Internos, Ley Orgánica de Aduanas y Arancelaria de Aduanas, Ley General de Bancos, Ley de Monedas, Ley de Patrimonio Territorial, Ley sobre Prenda Agrícola, Ley sobre Propiedad Rural e incluso, Constitución Política de 1929. El Estado en forma directa o por contratos, realizó una serie de obras públicas, montó infraestructuras y proveyó de numerosos servicios a todo el país. Además, concedió minas y celebró contratos para la explotación hidrocarburífera. (Paz y Miño, 2013: 103)²⁸

Al inicial radicalismo de la Revolución Juliana le siguió un proceso de moderación y desgaste desde adentro, por las contradicciones que anidaban en su propio seno, pero fue con el derrocamiento del presidente Ayora en 1931 que concluyó de forma abrupta la experiencia reformista, dando paso a un ciclo político que Cueva (1977) llamó una “larga crisis de hegemonía”, que supuso una lucha incesante por reestablecer un orden político en el marco del agotamiento del patrón de reproducción cacaotero, que se expresó como inestabilidad política permanente entre 1931 y 1948, periodo en el que se sucedieron veinte gobiernos diferentes y que, a juicio de Paz y Miño, permitieron que a la larga, se reconfigurara el poder de la oligarquía guayaquileña.

Mientras tanto, la Sierra ecuatoriana experimentó una oleada de agitación rural entre 1920 y 1940, pero con “persistencia de la autoridad paternal”, debido a que una parte de los hacendados cumplían funciones vitales, en tanto disponían del fondo de reproducción ampliado y comunal de las unidades domésticas, por lo que, a decir de Ospina (2016), en ese periodo el

²⁸ Las reformas económicas se apoyaron en la contratación de la *Misión Kemmerer*, encabezada por un economista de Princeton, quien también fue consultor para asuntos de modernización financiera en otros países de la región durante la misma época (Drake, 1989). Por otro lado, Paz y Miño destaca algunos aportes importantes de la Juliana a los anales de la protección al trabajo, en clave garantista, al crear el “Ministerio de Previsión Social, Caja de Pensiones, Direcciones de Salud e Higiene; Ley de Jubilación, Montepío, Ahorro y Cooperativa; Leyes sobre accidentes del trabajo, jornada máxima, salario mínimo, organizaciones laborales; sobre herencias, legados y donaciones, etc., que pasaron a configurar los principios laborales y las garantías del trabajo contenidas en la Constitución de 1929” (2013: 104).

estado (en vez de la hacienda) se tornó el principal adversario de las comunidades indígenas, las que desplegaron sus principales luchas contra los impuestos, el empadronamiento, los levantamientos cartográficos, etc.

En medio de ese largo periodo de inestabilidad se ensayaron diferentes formas para enfrentar la crisis exportadora; una de ellas fue la inclusión de un puñado de nuevos productos a la canasta de las exportaciones, provenientes de otras regiones del país. Así, los sombreros de paja toquilla (sombreros *Panamá*) vincularon a la Sierra sur con el mercado mundial, mientras que en la Amazonía se comenzó a explotar el oro, la balsa y el caucho por parte de inversores nacionales y extranjeros; en la Costa comenzaron a florecer nuevos cultivos como el arroz y, en la península de Santa Elena, se realizaron inversiones extranjeras para la exploración de petróleo; en algunas regiones de las partes bajas de la cordillera occidental floreció el cultivo del café y, en las inmediaciones de Portovelo, la minería de oro experimentó un repunte, a manos de la compañías extranjeras. Como se observa, la modalidad que primó durante esa época continuó siendo de tipo primario-exportadora, aunque ligeramente más diversificada que en la época anterior y con la inclusión de algunos elementos de desarrollo industrial.

Con el estallido de la Segunda Guerra sobrevino una coyuntura favorable para la economía: los precios al alza de las materias primas se tradujeron en la recuperación de los términos de intercambio –que se había deterioraron durante toda la década de los treinta²⁹, con lo que el valor de las exportaciones se cuadruplicó entre 1939 y 1944. Además, la restricción a las importaciones acarreadas por la guerra obligó a un proceso de industrialización "espontánea", que fue reforzada por políticas estatales favorables a aquella: “Durante los años treinta se establecieron industrias importantes como la refinería de petróleo y una fábrica de cemento, así como otras industrias fundadas básicamente por inversionistas extranjeros” (Hofman y Buitelaar, 1994: 156). Según estos mismos autores, el crecimiento industrial de la época se vio reflejado en el índice de producción industrial, que pasó de 50 en 1939 a 100 en 1948. Aunque, a decir de otros estudiosos como Ocampo (2011), dicho desarrollo industrial fue muy modesto en comparación con los otros países como vecinos como Colombia, por lo que se perdió la oportunidad generada por la coyuntura internacional para promover el desarrollo de las fuerzas productivas que dieran pie a una transformación, a largo plazo, de la modalidad primario-exportadora. En síntesis, durante esas décadas “la transformación del capital comercial-financiero en capital productivo, sea agrario o industrial fue muy lento, insignificante” (Moreano, 1995: 141).

²⁹ La relación de precios de intercambio estimada en 100 para 1928-1929 cayó a 79% en 1930-34 y a 63% en 1935-39.

2.2.3 El ciclo bananero, 1949-1971

En la propuesta de interpretación histórica de Ospina (2016), la primera década de este periodo fue testigo del retorno de cierta estabilidad política, del crecimiento del sector exportador y de la consolidación de nuevos mecanismos de dominación política. También fue el periodo en que “La tierra volvió a ser paulatinamente valiosa por el efecto acumulado de la expansión de las plantaciones de caña para los ingenios azucareros, el crecimiento de la producción bananera para la exportación y la ampliación del mercado interno para la producción arrocería” (2016: 147), lo que permitió que nuevos grupos sociales ocuparan espacios que habían sido dejados por la oligarquía costeña: empresarios urbanos, colonos, migrantes extranjeros.

Al finalizar la Segunda Guerra se conjugaron dos factores en el mercado mundial del banano que serían decisivos para el inicio de un nuevo ciclo de agroexportación en el Ecuador: por un lado, se disparó la demanda (sobre todo en los Estados Unidos) y, por otro, las plantaciones de las grandes compañías norteamericanas en Centroamérica fueron devastadas por la plaga del *mal de Panamá* (el hongo *Fusarium oxysporum*). Por esas razones, los pulpos bananeros norteamericanos se dieron a la tarea de ampliar sus fuentes de abastecimiento lo más rápido posible: como antaño con el cacao, fueron las planicies costeras ecuatorianas las que ofrecían unas de las mejores condiciones para hacerlo. Si bien ya durante los treinta las compañías estadounidenses (United Fruit y Standard Fruit) habían realizado algunas compras de tierra en la Costa ecuatoriana, no fue sino hasta finalizar la década del cuarenta cuando se dio una coyuntura favorable para el que se conocería como el *boom* bananero.

Una de las claves en la activación del nuevo ciclo fue la llegada a la presidencia de la República de un fiel aliado de la United Fruit: Galo Plaza, quien brindó todas las facilidades para la expansión de la producción y comercialización de la fruta, mediante la puesta en práctica de las recomendaciones de un par de misiones "modernizadoras" norteamericanas:³⁰ incremento de la producción exportable, devaluación de la moneda, contratación de préstamos, garantías a la inversión extranjera, etc.

Pero, a diferencia de lo que ocurría en Centroamérica, en Ecuador hubo espacio para que en el negocio de la producción de bananos se involucraran pequeños y medianos agricultores de la Costa, lo que coadyuvó a la emergencia de una pequeña burguesía rural en las provincias costeñas. En los primeros años del ciclo bananero las grandes plantaciones de terratenientes nacionales o de las compañías extranjeras solo controlaban 20% de la producción

³⁰ La primera, que llegó a principios de 1949, fue de la International Basic Corporation, perteneciente a Nelson Rockefeller y encabezada por uno de los principales agentes de la United Fruit y amigo personal de Plaza: Stacey May; la segunda fue la del Fondo Monetario Internacional (FMI) y llegó el abril de ese mismo año.

exportada. Sin embargo, la comercialización sí fue acaparada por un puñado de empresas: hacia finalizar la década de los cincuenta, cinco compañías extranjeras manejaban más de 80% de la exportación del producto, lo cual les permitió retener alrededor de 55% del valor del precio de exportación, en comparación con el 27% con el que se quedaban los productores y trabajadores y el 17% obtenido por los agentes de la comercialización interna.

Aun así, esta nueva modalidad de agroexportación permitió que otros grupos no pertenecientes a la oligarquía costeña pudieran apropiarse de una porción de los ingresos derivados de la creciente producción bananera: en tan sólo siete años (1948-1955) las exportaciones pasaron de 10 a 113 millones de dólares; y si bien decayeron ligeramente a 96 millones en 1958, se recuperaron hasta alcanzar los 184 millones en 1964. Además, a diferencia de lo que había sucedido durante el ciclo cacaotero, los impactos del *boom* bananero

fueron notablemente más favorables para la diversificación económica y la formación de un mercado nacional. La infraestructura y los requerimientos de trabajo de la nueva actividad exportadora, la cual se esparció sobre extensas zonas geográficamente dispersas, fue significativa, empujando una migración masiva de la Sierra a la Costa, la creación de una gran fuerza de trabajo asalariada en la Costa, y la expansión del comercio intrarregional. (Larrea y North, 1997: 916)

Los requerimientos para la producción de bienes salario baratos para la reproducción de la nueva fuerza de trabajo de las plantaciones bananeras también modificó la dinámica social de la Sierra. De acuerdo a Larrea (1987), los hacendados serranos respondieron a dicha demanda con la ampliación de la frontera agrícola hacia espacios no cultivados y mediante la modernización de sus haciendas.³¹ Por otro lado, en los espacios de la Costa dedicados a la producción de alimentos para el consumo interno, como el arroz, resurgieron formas no específicamente capitalistas en el seno de las relaciones laborales como la mediería: “Bajo estas condiciones los precios internos de los alimentos mantuvieron valores substanciales inferiores a sus cotizaciones internacionales (1987: 55).

La conciliación de intereses entre las dos principales fracciones de las clases dominantes ecuatorianas se vio favorecida por una política estatal que, haciendo uso de los impuestos cobrados a las importaciones que aumentaban como consecuencia del *boom* bananero, se propuso modernizar las instituciones del propio aparato estatal, así como realizar importantes inversiones en el desarrollo de infraestructura para conectar mejor la Sierra con la Costa. Durante el período de Plaza:

³¹ Con las innovaciones tecnológicas en las haciendas serranas durante los cincuenta se inició un proceso de ganadería en los valles serranos: “por primera vez, se produce un cambio substancial en la base material (hasta entonces con un componente predominante de tecnología tradicional campesina), que modifica substancialmente el proceso de trabajo, la división social del mismo, el tipo de mano de obra y la orientación de la producción” (Martínez, 1987: 60).

se expandió notoriamente la red vial y se produjo un mayor proceso de migración de la Sierra hacia la Costa, con un desarrollo acelerado de las ciudades y un cierto robustecimiento del mercado interno, a base de la expansión de relaciones salariales, el aumento de la obra pública y la propia diversificación de la economía. (Acosta, 1991: 100)

Si bien es cierto que tales desarrollos favorecieron no sólo a las clases dominantes, sino que permitieron la emergencia y consolidación de algunas nuevas capas (comerciantes, burocracia, etc.), la política para promocionar la exportación bananera de los subsecuentes gobiernos sí privilegió a un grupo particular, que se consolidó durante este periodo como el emporio económico nacional más importante: el grupo Noboa, a quien fue rentada a precio altamente subsidiado la Flota Bananera Ecuatoriana, propiedad de la Nación.³²

El auge bananero tuvo una recaída importante al finalizar la década de los cincuenta y comienzos de los sesenta, ya que las transnacionales comenzaron a recuperar su producción proveniente de los países centroamericanos, gracias a la introducción de una nueva variedad de banano (la Cavendish, en sustitución de la tradicional Gross Michell).³³ Y, si bien los plantadores ecuatorianos comenzaron a mudar su producción hacia la nueva variedad desde 1967, el país perdió su posición de liderazgo en los mercados mundiales frente a los países centroamericanos (Hofman y Buitelaar, 1994). Ante la inminente caída de los ingresos bananeros la oligarquía costeña y, en menor medida, los hacendados serranos, comenzaron a diversificar sus inversiones, a través de la creación de grandes grupos monopólicos de tipo familiar, emparentados entre sí:

La inversión en la industria por parte de la poderosa burguesía comercial fue un fenómeno espoleado por la crisis, pero ya experimentado durante el auge del negocio bananero. David Hanson, confirma la diversificación de intereses económicos -banca, comercio, tierra, finanzas e industria- de los denominados "imperios costeños" en los cuales la industria constituía apenas una "añadidura más" y no un sector autónomo con intereses definidos (Quintero y Silva, 2001, vol. 2: 321).

Este proceso de diversificación de las inversiones fue acompañado de la rápida urbanización del país y la creación de infraestructura desde la década de los sesenta. Así, durante esta época los servicios urbanos como la dotación de agua, electricidad, saneamiento, así como la construcción de carreteras, puertos, aeropuertos y comunicaciones experimentaron

³² Como recuerda Larrea, "existió una estrecha relación entre el auge bananero y la consolidación de una burguesía local, residente en Guayaquil, con importante participación en las ramas financiera, comercial, industrial e inmobiliaria. Esta ha conformado los grupos económicos más poderosos del Ecuador, en particular el vinculado con el núcleo Noboa" (1987: 56).

³³ La "profunda transformación del mercado bananero mundial desde 1965, caracterizada por una importante expansión de las zonas básicas de operación de las transnacionales. Las exportaciones provenientes de Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá iniciaron una acelerada expansión que casi triplicó su volumen hasta 1971. A partir de ese mismo año, las transnacionales impulsaron también la exportación bananera de Filipinas hacia Japón, desplazando al Ecuador" (Larrea, 1987: 57).

un acelerado crecimiento. Pero no sucedió lo mismo con el desarrollo industrial. Quintero y Silva sostienen que, si bien durante los sesenta nacieron algunas industrias de ramas que no existían en la década anterior (metálicas básicas, maquinaria eléctrica y no eléctrica, material de transporte, etc.), el principal crecimiento del sector llamado industrial se debió, sobre todo, a la expansión de las manufacturas de tipo artesanal y no al de la industria fabril propiamente dicha: “en el Ecuador de los años 60 la fase predominante en el desarrollo del capitalismo en la industria es la *manufactura* asociada con la *pequeña producción mercantil* ...y por ende, por un exiguo desarrollo de las fuerzas productivas y una limitada división del trabajo” (Quintero y Silva, 2001: 273).

Si bien estos autores reconocen que ya desde mediados de la década de los cincuenta, comenzaron a elaborarse planes de fomento industrial muy a tono con la orientación cepalina, su análisis de las estadísticas arroja un panorama no muy alentador respecto a los progresos de la industrialización hasta antes del *boom* petrolero de la década de los setenta. Veamos algunas cifras a manera de ejemplo: para 1965 un censo industrial revelaba que, de la totalidad de los establecimientos registrados como "industrias", 90% eran talleres con menos de cinco personas (manufactura de tipo artesanal), aportando 14% de la producción de ese sector; sólo el 10% restante de esas empresas (alrededor de 400) podrían considerarse como mediana y gran industria. Para 1973 la realidad no había cambiado mucho: la artesanía seguía siendo la actividad que más fuerza de trabajo absorbía en ese sector: 78% de los empleos considerados como "manufactura". Y, aun considerando el empleo manufacturero global (industria fabril, pequeña industria y artesanía), éste guardaba proporciones minúsculas respecto a otras actividades: del total de la PEA de mediados de los sesenta, sólo 14% estaba empleada en ese sector. Quintero y Silva calculan que, a mediados de los sesenta, la participación real de la industria de tipo fabril fue de menos de 10% del PIB y empleaba al 2% de la PEA en 1966 y de 2.7% en 1973, lo que la alejaba mucho de constituir uno de los principales ejes del proceso de acumulación. A estas cifras habría que agregar el hecho de que el mayor dinamismo industrial se dio en torno a las industrias productoras de medios de consumo (alimentos y bebidas fundamentalmente), muy ligadas al sector primario, las cuales absorbían limitados contingentes de fuerza de trabajo.

Otro de los aspectos ligados al precario proceso de industrialización de esa época es el relacionado con el *patrón de las importaciones*. Si, como nos recuerdan Quintero y Silva, el llamado modelo de “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI) es entendido como el proceso mediante el cual una economía transforma su patrón de importaciones para que ello incida en el proceso de industrialización, el desarrollo de la economía ecuatoriana durante la década de los sesenta no logró modificar sustancialmente dicho patrón. Por el

contrario, se reforzó la tendencia a seguir importando bienes de capital y materias primas en gran escala, con lo que el escaso desarrollo industrial se basó no en la sustitución, sino en el incremento de las importaciones: “se instalan industrias que paulatinamente se tornan dependientes de las importaciones, sin que se registren políticas estatales tendientes a fomentar la producción de materia prima, bruta y otras de consumo industrial que posibiliten una efectiva política sustitutiva” (Quintero y Silva, 2001: 281).

También es importante destacar el papel del capital extranjero en esta etapa. Hacia mediados de los sesenta las principales inversiones de aquel se dieron en las ramas de la industria fabril (34%) y del sector petrolero-minero (28%). Y, respecto a su origen, más de la mitad de la inversión provino de capitales norteamericanos. Como sostienen Quintero y Silva, la mayor parte de los flujos de capital al primero de los sectores mencionados se destinó a industrias nuevas, por lo que los autores concluyen que en esas ramas “el control de los accionistas norteamericanos sobre las empresas establecidas era total” (2001: 284). Aunque la mayoría de las inversiones en las industrias existentes era registrada como capital local, el estudio referido sugiere que ya para esos momentos la burguesía ecuatoriana realizó diferentes tipos de alianzas con el capital extranjero que quedaron encubiertas por diversos mecanismos. Tales alianzas son las que hicieron posible esa primera etapa de industrialización, caracterizada principalmente por la producción de bienes de consumo para un pequeño sector del mercado conformado por las élites ecuatorianas.

Finalmente, es necesario apuntar que hacia finales de los sesenta se comenzaron a expresar fuertes limitaciones a la modernización sostenida por el *boom* bananero. En este periodo, la principal fuente de financiamiento del presupuesto estatal provenía de los impuestos al comercio exterior, de manera fundamental a las importaciones. Como ya advertíamos, los cambios que experimentó el mercado mundial de banano a lo largo de los sesenta se tradujeron en dos gargantas recesivas en la exportación ecuatoriana (1965-67 y 1969) (Arroba, 2001), con lo cual disminuyó significativamente la capacidad de importación y, por tanto, los ingresos del Estado ecuatoriano. Es durante ese periodo que el Estado comienza a endeudarse con el exterior para poder hacer frente a un reciente déficit fiscal: entre 1960 y 1969 la deuda externa pasó de 100 a más de 200 millones de dólares, y su servicio pasó de representar 7% del valor de las exportaciones a más de 11%. Como recuerda Vega (1991), al déficit externo se agregó el déficit del presupuesto estatal, que al finalizar los sesenta rebasó 5% anual. Estos factores son los que condujeron a una crisis financiera aguda que no sería sino la más superficial de las manifestaciones del agotamiento del patrón de reproducción centrado en la agroexportación. Sólo el advenimiento de un nuevo ciclo, también primario-exportador, vendría a insuflar nuevos aires a la economía ecuatoriana.

2.3 Patrón de reproducción petrolero, 1972-2000

2.3.1 Patrón petrolero e industrialización, 1972-1981

Este periodo del patrón de reproducción comprende dos momentos claramente diferenciables: a) el primero, de 1972 a 1975, caracterizado por la puesta en marcha de un programa de corte nacionalista y desarrollista en manos del gobierno militar encabezado por el general Guillermo Rodríguez Lara, el cual apostó fuertemente por la consolidación del Estado como polo directo del proceso de acumulación mediante la creación de empresas estatales; b) el segundo, 1976-1981, marcado por el viraje de algunas de las políticas nacionalistas emprendidas por el gobierno anterior, la recuperación del poder político de la vieja oligarquía, la reorientación de las políticas de Estado a favor de sus procesos de acumulación, y un agresivo endeudamiento externo, tanto público como privado.

A pesar de los tropiezos de las exportaciones de banano durante la segunda mitad de los sesenta, a inicios de la siguiente década las agroexportaciones continuaban siendo uno de los ejes primordiales de la acumulación, representando 84% de las exportaciones totales: banano, 44%, café, 26%, cacao 12%. El minúsculo 10% comprendido por las exportaciones consideradas como industriales “estaban compuestos fundamentalmente por alimentos como el azúcar, elaborados del mar y elaborados de cacao” (Vega, 1991: 59). El peso del sector rural también se reflejaba en la distribución de la población: alrededor de 60% vivía aún en el campo; en 1972, poco más de la mitad del total de la PEA (2 millones de persona) aún laboraba en la agricultura, en un abigarrado marco de relaciones de producción que iban desde la producción para la autosubsistencia y para la hacienda, hasta la existencia de un proletariado agrícola, pasando por formas mixtas como la aparcería, sobre todo en la Costa. Ese cuadro se modificó significativamente durante los siguientes años, con la emergencia del petróleo como principal producto de exportación y la reorientación del patrón de reproducción.

Con el descubrimiento de importantes yacimientos de petróleo en la Amazonía ecuatoriana, a finales de los sesenta, el capital extranjero (principalmente estadounidense) comenzó a invertir en el sector petrolero, aprovechando la política de concesiones de inicios de la década del setenta. Y, a la par, se agudizaron las contradicciones entre diferentes fracciones de las clases dominantes por el control del aparato de Estado (Dávila, 1984). La imposibilidad de que en esa coyuntura, una fracción de las clases dominantes lograra construir los consensos necesarios para transitar pacíficamente hacia una nueva etapa de gestión de la dominación, sustentada en la renta petrolera, desembocó en un golpe militar encabezado por un grupo de oficiales con un discurso nacionalista y desarrollista. Así, a partir de 1972 el Estado asumió la tarea de reformar el patrón de reproducción de capital con el objetivo de profundizar la incipiente modernización iniciada la década anterior, mediante una gestión estatal de parte de

la renta petrolera, la cual se multiplicó a partir de 1973 por los conocidos sucesos del mercado mundial y no dejaría de crecer durante toda la década (ver AG.4 y AG.8).

El incremento en la captación estatal de la renta petrolera no se debió sólo a los mayores volúmenes de exportación o a la elevación de los precios, sino también al aumento de la participación directa del Estado como productor, refinador y comercializador de una parte importante del crudo ecuatoriano, con una orientación que ha sido calificada como el primer *nacionalismo petrolero* ecuatoriano (Bonilla, 2008).³⁴ Con los ingentes ingresos petroleros que ayudaron en un primer momento a aliviar la crisis fiscal heredada del periodo anterior, los militares encabezados por Rodríguez Lara comenzaron a poner en práctica su proyecto desarrollista en dos sentidos primordiales: “ejecución de un vasto plan de obras de infraestructura y una política de estímulos directos a los empresarios privados” (Báez, 1995: 179). La política de estímulos tuvo varios componentes: “a través del crédito, los subsidios, la política de atracción al capital extranjero, las exenciones tributarias, contribuyeron a alimentar significativamente el proceso de acumulación del capital, originar una nueva expansión y diversificación de la producción” (Moncada citado en Guerra, 2001: 65). Pero fue el tipo de cambio fijo que se mantuvo a lo largo de la década de los setenta el principal incentivo para reorientar las inversiones del capital del sector exportador hacia la industria. Según cálculos del Banco Mundial, entre 1970 y 1982 la sobrevaluación del Sucre promedió 48%, por lo que “las políticas comerciales aplicadas en los años 70, analizadas en su conjunto, desalentaron deliberadamente el crecimiento de las exportaciones, especialmente de los productos primarios tradicionales” (Samaniego, J., 1990: 88).

Con este conjunto de políticas se vieron favorecidas las dos principales fracciones de las clases dominantes: a) la histórica oligarquía, que habiendo diversificado sus campos de inversión durante las décadas anteriores mediante la constitución de grupos monopólicos, aprovechó la orientación industrialista del nuevo gobierno para continuar con el desarrollo de las industrias bajo su control, principalmente las llamadas "tradicionales", asentadas sobre una base agropecuaria (alimentos, bebidas y tabaco; textiles y vestidos; madera y muebles); b) una burguesía industrial emergente,³⁵ que invirtió por su cuenta, o en asociación con el Estado, en ramas poco desarrolladas o casi inexistentes hasta ese momento, como la metal-mecánica, maquinarias y equipos, material de construcción y de transporte, etc., todas ellas ligadas

³⁴ A partir de 1974, la recientemente creada Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE) pasó a controlar 25% de las acciones de un consorcio público privado entre aquella y la Texaco-Gulf; posteriormente, desde 1977 la CEPE controlará 62.5% de las acciones. El Estado también construyó una refinería en Esmeraldas (1977), adquirió una flota petrolera (Flopec) y se encargó de la distribución de combustibles para el mercado interno.

³⁵ Burguesía que, en palabras de Quintero y Silva, "desde un punto de vista socioeconómico, sus componentes no tienen un origen de clase oligárquico, aunque posteriormente, los más poderosos de ellos logren relacionarse con aquellas. Esta tendencia nace desligada de una base agropecuaria, característica que la distingue también de la tendencia anterior" (2001: 405).

íntimamente al proceso de urbanización y de modernización de la infraestructura en marcha. Además, como veremos más adelante, el capital extranjero también fue beneficiario en amplia medida de las políticas de promoción industrial.

Si bien la burguesía en su conjunto salió beneficiada por la canalización de parte de la renta petrolera hacia el sector privado, la oligarquía nunca estuvo contenta con otra de las políticas de los militares en el poder: el incremento del control estatal de la producción petrolera a través de CEPE, y la inversión de parte de los recursos petroleros en empresas bajo el control directo del Estado, lo cual señalaba los primeros pasos hacia la constitución de un polo de acumulación estatal. Herederos de una larga historia rentista y con una aversión absoluta a cualquier intento estatal de limitar sus ganancias, los grupos monopólicos reaccionaron violentamente contra los intentos de los militares de llevar a cabo una reforma agraria y contra las políticas petroleras en clave nacionalista, como el ingreso del Ecuador a la OPEP en 1973.

De forma paralela, y como resultado del tipo de industrialización que se estaba emprendiendo, caracterizada por la alta dependencia de las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital, así como por el *boom* de las importaciones de bienes de consumo suntuario para las élites ecuatorianas, la balanza comercial comenzó a experimentar un déficit importante, por lo que durante 1975 se tuvo que recurrir a un préstamo de la banca privada norteamericana para poder paliar las crecientes dificultades fiscales. A estas dificultades se sumó un proceso inflacionario que impactó principalmente a las clases trabajadoras, quienes también elevaron sus protestas ante los militares. Éstos, en vez de profundizar sus reformas en clave antioligárquica para granjearse el apoyo de los trabajadores, implementaron algunas medidas de conciliación con la gran burguesía y el capital extranjero (Báez, 1995).

En ese marco, la fracción dominante de la burguesía aprovechó el descontento que entre algunos sectores subalternos provocaron las decisiones gubernamentales, y respaldó un golpe militar de los sectores más reaccionarios de las Fuerzas Armadas. Desde enero de 1976 un triunvirato encabezó el nuevo gobierno, que no tardaría en detener algunas de las disposiciones reformistas de sus predecesores, y emprender nuevas medidas de respaldo a los procesos de acumulación de los grupos oligárquicos: exoneración total de impuestos a los exportadores de banano; reprivatización del comercio de azúcar; reorientación de la política petrolera a partir de 1977 a favor de las transnacionales, etc.

Veamos ahora cuáles fueron las principales características del crecimiento industrial de la década y su relación con el patrón de reproducción en su conjunto. En primer lugar, destaca la naturaleza casi de enclave del desarrollo industrial durante los setenta ya que éste

no produjo ninguna diversificación significativa o consolidación de los enlaces internos. Al contrario, la expansión se limitó casi exclusivamente a los bienes de consumo finales, es decir los

subsectores protegidos. Además, la sustitución de importaciones fue mínima y sólo correspondió a menos de un por ciento del crecimiento sectorial, mientras que la expansión de la demanda correspondió al 93 por ciento. En otras palabras, el crecimiento de la manufactura fue una respuesta meramente “horizontal” al efecto que tuvo el auge sobre la expansión de la demanda, sin sustitución de las importaciones. (Larrea citado en Guerra, 2001: 66)

Según este mismo autor, la dependencia de la industrialización hacia las importaciones fue tan alta que en el periodo de 1972-1978 por cada punto de crecimiento del producto, fueron necesarias importaciones 1.23 veces mayores. Como anotó R. Vos, a pesar de que desde el gobierno se intentó mostrar a las políticas de desarrollo como traducciones del modelo de sustitución de importaciones, “La protección industrial no ha generado un efecto neto de sustitución de importaciones de mucha trascendencia (contribución a la tasa de crecimiento industrial: alrededor 10%), sino que ha sustituido a un tipo de importaciones (bienes finales) por otros (bienes intermedios)” (1987: 123-124).

En segundo lugar, fue notoria la alta concentración de capitales en el sector industrial. Entre 1965 y 1981 las fábricas de más de 100 trabajadores triplicaron su número y llegaron a producir alrededor de 90% del valor industrial total hacia 1981. Sin embargo, como apuntan Quintero y Silva (1991) dicha expansión no significó un desplazamiento significativo de los talleres artesanales, los cuales continuaron creciendo y algunos se convirtieron en manufacturas y pequeñas industrias. Otro aspecto relacionado con el anterior fue el de la creciente inversión extranjera directa (IED) en la industria.

Una más de las características de la de industrialización larvaria y dependiente ecuatoriana fue su relativamente pobre absorción de fuerza de trabajo y sus limitadas remuneraciones a la misma. Para 1982 solamente 11.9% de la población económicamente activa (PEA) ocupada laboraba en la rama manufacturera (que incluyen desde la pequeña producción artesanal hasta la gran industria).

Dadas las características del proceso de industrialización y de la debilidad relativa de la naciente clase obrera en formación, si bien los salarios reales en la industria aumentaron a lo largo de la década, no se operó una redistribución del valor a favor de los trabajadores, ya que productividad y ganancias crecieron globalmente más rápido que los primeros, lo que redundó en un estancamiento del mercado interno. En síntesis, el crecimiento industrial iniciado desde mediados de los sesenta presentó las siguientes características:

- (i) La alta dependencia del sector industrial con el sector externo en términos de requerimientos de insumos y bienes de capital importados;
- (ii) El bajo nivel de desarrollo de la sustitución de importaciones (ISI); en otras palabras, no se terminaría todavía la etapa “fácil” del proceso ISI;
- (iii) La falta de integración vertical dentro del sector de la industria manufacturera;
- (iv) El alto grado de concentración intrasectorial y regional de la estructura industrial;
- (v) La baja capacidad de generar empleos productivos en forma directa e indirecta;
- (vi) La baja capacidad de generar niveles de ingreso adecuados a la satisfacción de las necesidades básicas para los estratos de menores recursos;
- (vii) La concentración de la producción y de la demanda en productos

suntuarios para grupos con altos ingresos, dejando un déficit de producción y poder adquisitivo para satisfacer necesidades básicas. (Vos, 1987: 17)

La otra cara de la moneda de este fenómeno fue el proceso de proletarización de buena parte de la población rural, que pasó a engrosar las filas del *subproletariado* urbano. En 1982 los trabajadores asalariados y los no asalariados se dividían casi por partes iguales. De éstos últimos, los trabajadores “por cuenta propia” conformaban poco más de 35% de la PEA ocupada, mientras que los trabajadores que laboraban sin salario para un familiar significaban 6% de la PEA. Estas altas tasas de subproletarización se debieron al proceso paralelo de modernización que experimentaron las haciendas tradicionales serranas desde mediados de los sesenta: al volcarse muchas de ellas hacia la ganadería para la producción de carne y leche, redujeron su dependencia de las comunidades campesinas que se reproducían en su seno; al verse forzadas por la coacción política (reforma agraria) y económica (modernización en clave capitalista) las haciendas comenzaron a expulsar mano de obra hacia los principales polos de desarrollo urbano (Quito y Guayaquil). El resultado de esta dinámica fue el proceso acelerado de diferenciación social del campesinado indígena y mestizo, por un lado, y la reducción de las áreas para la producción de alimentos básicos, por otro.³⁶

El resultado de este proceso fue el doble movimiento de descampesinización-(sub)proletarización de importantes masas de trabajadores rurales. García Pascual (2007) calculó que la migración campo-ciudad entre 1950 y 1982 fue del orden de 1 millón 200 mil personas: la emigración rural aportó con 43% el crecimiento total de la población de las ciudades ecuatorianas. Hacia 1982 la población ecuatoriana ya era aproximadamente mitad urbana, mitad rural. Si consideramos el conjunto de las transformaciones del patrón de reproducción de capital durante la década de los setenta, encontraremos algunas tendencias generales, además del ya señalado crecimiento industrial: a) *Concentración y centralización del capital en su conjunto*; b) *Incremento de la dependencia del capital extranjero*

El proceso de extranjerización de la economía se debió, de manera fundamental a dos mecanismos: a) la ya señalada inversión en el aparato industrial (a la cual se sumó la participación del capital foráneo en el sistema financiero, mediante la adquisición de acciones de la banca, las sociedades de inversión y los seguros); b) al incremento de la deuda externa, producto de la conjunción de varios factores relacionados con la dinámica de la acumulación interna (dependencia tecnológica de la industria, elevación de las importaciones suntuarias, baja tributación fiscal, etc.) y la creciente oferta de capital dinero a partir de lo que Estay (1996)

³⁶ Como apunta Larrea: “El área cultivada de los principales productos alimenticios básicos -cereales, granos, tubérculos, vegetales y frutas- decrece en un 33,5%, entre 1972 a 1982, mientras que el área para pastos crece en un 102,5%. El cambio hacia la ganadería fue significativo. Como resultado, el 74 por ciento de las tierras cultivadas del Ecuador fue destinado a prados de pastoreo extenso en 1982” (citado en Guerra, 2001: 73).

llama la “explosión del mercado financiero internacional”. La dimensión de este proceso de extranjerización de la economía nacional era de tal magnitud que, investigadores como José Moncada llegaron a afirmar a comienzos de los ochenta que “hoy casi no hay rama de actividad económica del país en la cual no intervengan conocidos consorcios internacionales” (1983: 26).

Así, el bloque en el poder estaba conformado, a principios de los ochenta, por la alianza de la vieja oligarquía con intereses en prácticamente todas las áreas de la economía (agricultura, industria, comercio, medios de comunicación) y nuevas capas de industriales, ambas asociadas al capital extranjero, sobre todo norteamericano, que también sacaba su tajada de león. Pero, al cambiar las condiciones mundiales de la acumulación durante el tránsito de la década de los setenta a la de los ochenta, la faceta industrializadora del patrón petrolero entró en una crisis profunda, como lo veremos a continuación.

2.3.2 Acumulación por despojo y expropiación financiera, 1982-2000

2.3.2.1 Crisis de la deuda y expropiación financiera, 1982-1991

La deuda pública, o sea, la enajenación del estado [...] imprime su sello a la era capitalista. La única parte de la llamada riqueza nacional que entra real y verdaderamente en posesión colectiva de los pueblos modernos es...la deuda pública [...] La deuda pública se convierte en una de las más poderosas palancas de la acumulación originaria. Es como una varita mágica que infunde virtud procreadora al dinero improductivo y lo convierte en capital sin exponerlo a los riesgos ni al esfuerzo que siempre lleva consigo la inversión industrial e incluso la usuraria.

Karl Marx

En este apartado se describirá la dinámica de la crisis de la deuda ecuatoriana que fue el telón de fondo ante el cual se desplegó el drama de los llamados programas de ajuste que los sucesivos gobiernos ecuatorianos implementaron a lo largo de la década de los ochenta. Más allá de las diferencias específicas de cada uno de tales programas (signados por las coyunturas y la evolución de la confrontación de clases en sus diferentes dimensiones), sostenemos que la tendencia básica de las políticas de ajuste de carácter neoliberal fue la de garantizar el servicio de la deuda externa sin afectar a las fracciones oligárquicas de la burguesía ecuatoriana. Esto supuso una gestión de la crisis del ciclo industrial de patrón petrolero; una crisis durante la cual la prioridad fue la garantía del pago de la deuda pública, para lo cual se apostó por la reestructuración de la economía ecuatoriana en pos de relanzar los procesos de acumulación propios de las fracciones más concentradas del capital que operaban en Ecuador, de manera fundamental del capital bancario. La principal estrategia para lograr tal cometido fue la

combinación de un proceso de *acumulación por despojo* con diversos mecanismos de lo que C. Lapavistas (2016) llamó *expropiación financiera*.

Si el endeudamiento en América Latina se multiplicó por 12 entre 1970 y 1982, en Ecuador lo hizo por 30, sólo por detrás de Venezuela, pasando de 256 a 7,700 millones de dólares en ese periodo (Estay, 1996: 119). Los dos principales sujetos de ese proceso fueron las empresas privadas y el Estado. El endeudamiento del Estado creció considerablemente bajo el triunvirato militar (1976-1979), pasando de 456 millones de dólares en 1975 a 2,847 millones en 1979. El objetivo del endeudamiento público de la época fue doble: “el primero, asegurar un poderío mínimo para las Fuerzas Armadas y, el segundo, realizar obras básicas para fomentar la producción” (Acosta, 1994: 222). Sin embargo, los militares y los sucesivos gobiernos civiles también canalizaron parte de los préstamos hacia proyectos de infraestructura que desbordaban las necesidades productivas y las capacidades de recuperación de las inversiones, dilapidando así buena parte de los recursos provenientes del extranjero.

En el *Informe Final de la Comisión Para la Auditoría Integral del Crédito Público* (CAIC, 2008), agencia ciudadana creada a instancias del gobierno de Rafael Correa, se analiza la dinámica general del endeudamiento público a partir de 1976. Allí se sostiene que los procesos de refinanciamiento de la deuda pública de finales de los setenta y principios de los ochenta implicaron cuatro condiciones en detrimento de los intereses nacionales: 1) prepago anticipado de obligaciones; 2) transferencia del peso del endeudamiento al Presupuesto del Estado; 3) contratación de créditos con tasas de interés flotantes; y 4) onerosas condiciones expresadas en las comisiones de administración, compromiso y agencia de la deuda. De esta manera, a partir de 1976 se incrementó exponencialmente el flujo de recursos al exterior, mismos que fueron captados por un puñado de instituciones financieras, destacando las norteamericanas (Loeb Rhoades, Citibank, Lloyds Bank, Chase Manhattan Bank, Morgan y E.F. Hutton)

Por otra parte, “El sector privado participó entusiastamente en la borrachera del endeudamiento: su deuda se expandió de US \$56.2 millones en 1976 a \$703.3 millones en 1979, representando un cuarto del total de la deuda externa del país en 1983” (Larrea y North, 1997: 920). Según los datos aportados por la CAIC, entre 1976 y 1982 la deuda externa ecuatoriana con la banca privada internacional creció 18 veces para el sector público y más de 28 veces para el sector privado: la primera pasando de 161 millones de dólares a poco más de 2,900 millones; la segunda, la privada, de 57 millones a más de 1,600 millones.

Para Acosta (1994) los principales beneficiarios del endeudamiento, además de la banca internacional que recuperó con creces lo prestado, fueron los capitales que operaban en el Ecuador, ya que, además de gozar de los préstamos que ellos mismos contrataron,

usufructuaron parte importante de los recursos de la deuda pública mediante diversos mecanismos, como créditos estatales en condiciones preferenciales, entre otros.

Con el desfalco en marcha, el patrón de reproducción basado en la renta petrolera como soporte del endeudamiento externo tocó fondo durante la primera mitad de la década de los ochenta debido a la combinación de dos factores: a) el incremento de las tasas de interés por parte de los Estados Unidos, que multiplicó los montos de la deuda contratada con la banca privada internacional, pues buena parte de ésta se había establecido con tipos de interés flotantes; y b) diversos cambios en la coyuntura del mercado mundial petrolero a partir de 1982³⁷ se tradujeron en el comienzo de un ciclo de caída de los precios del hidrocarburo, los cuales no se recuperarían sino hasta la entrada del nuevo siglo.

Otra de las razones estructurales de la crisis se debió a los efectos acumulados de la política cambiaria fija que había mantenido una sobrevaluación del Sucre respecto al Dólar por más de una década. La sobrevaluación había incentivado la adquisición de grandes cantidades de mercancías y de créditos en el extranjero por parte de la burguesía ecuatoriana, lo que significó un despilfarro de divisas, así como de fuga de capitales.

Entre otros factores de carácter coyuntural que también se sumaron a la crisis, dos destacan por su importancia: a) el inicio de una guerra con el Perú en la frontera cordillera del Cóndor (conocida como Guerra de Paquisha), la que obligó al Estado ecuatoriano a endeudarse aún más para proveerse de costosos equipos para el conflicto bélico y, al mismo tiempo, a echar mano de buena parte de sus reservas monetarias con el mismo objetivo; b) los efectos de *El Niño* de finales de 1982 y comienzos de 1983, que devastó tanto los cultivos para la exportación como los destinados al mercado interno.

En síntesis, el año de 1982 marcó un punto de inflexión importante en la dinámica de la reproducción del capital en Ecuador. La conjunción de factores indicados provocó una crisis fiscal que hacía mucho no experimentaba la economía ecuatoriana y que sería enfrentada en lo sucesivo mediante una oleada de políticas de ajuste inspiradas en la doctrina neoliberal y promovidas por las instituciones financieras internacionales, como se verá a continuación.

A raíz de un sospechoso “accidente” en el que murió el primer presidente posterior a la transición constitucional de 1979, Jaime Roldós,³⁸ Oswaldo Hurtado, de filiación demócrata-cristiana asumió la Presidencia de la República en 1981. La administración de Hurtado inauguró los planes de ajuste de cuño neoliberal y la primera Carta de Intención con el FMI, que en lo

³⁷ Dentro de los que destacan la caída de la demanda, producto de la recesión de comienzos de los ochenta; incremento incesante de la oferta petrolera de los países que no pertenecían a la OPEP; así como de cierto incremento en la eficiencia energética mundial (Yergin, 1991).

³⁸ Para un sugerente análisis en torno a la muerte (¿asesinato?) de Roldós consúltese Galarza, 1982 y Perkins, 2005; así como el documental *La Muerte de Jaime Roldós*, 2013.

sucesivo girarían en torno a devaluaciones, aumento del precio de los combustibles, eliminación de subsidios a alimentos de la canasta básica, el incremento de los incentivos estatales a las exportaciones privadas, austeridad del gasto público, etc. (Viteri, 1988; Thoumi y Grindle, 1992).

En paralelo, en 1983 el gobierno de Hurtado también comenzó una ronda de renegociaciones de la deuda con el Club de París: en dicha reunión se aceptó poner en marcha un programa de *sucretización* de la deuda privada contratada en dólares, la cual implicó dos aspectos importantes:

Primero, convirtió la deuda externa privada a sucres, y aunque el Banco Central cobró comisiones para cubrir el riesgo de tasa de cambio, una proporción grande de éste se transfirió al Estado. Segundo, extendió la garantía del Estado a la deuda externa privada. A finales de 1983 la deuda externa total del Ecuador era de \$ 6.700 millones, de los cuales \$ 1.600 millones era deuda "sucretizada". (Thoumi y Grindle, 1992: 43)

Las mayores *sucretizadas* fueron las deudas de algunas empresas industriales, comerciales y bancarias, y tampoco se descarta que algunas deudas ficticias lo hayan sido. El resultado global de la sucretización fue un perjuicio para el Estado ecuatoriano que la CAIC calculó en más de 4,400 millones de dólares. A partir de ese momento, "La característica fundamental de la Deuda Pública Externa ecuatoriana con la banca privada internacional fueron los sucesivos 'refinanciamientos' que se caracterizaron por prepagos en el exterior, capitalización de intereses, bajo un continuo proceso de 'reestructuraciones' y 'canjes' en condiciones cada vez más onerosas para Ecuador" (CAIC, 2008, T.1: 64).

En agosto de 1984 León Febres Cordero, quien había sido presidente de la Cámara de Industriales de Guayaquil y de la Federación Nacional de las Cámaras de la Producción, así como prominente empleado de la oligarquía guayaquileña y había logrado aglutinar a las diferentes fracciones de la burguesía bajo la bandera de un Frente de Reconstrucción Nacional, asumió la presidencia de la República. Dicho gobierno, autodenominado "de los empresarios", se propuso explícitamente acabar con los que consideraba límites a la expansión de la libre empresa: el intervencionismo estatal y las iniciativas de los gobiernos que le precedieron en materia de desarrollo industrial. A ello le opondrían un proyecto centrado en una economía agresivamente exportadora basada en la vocación agrícola del país, y en el disciplinamiento del campo popular por medio de la violencia (Comisión de la Verdad, 2010). Para tal cometido, el gobierno socialcristiano contó con el apoyo de los organismos financieros internacionales y del gobierno de los Estados Unidos, que por esos años enviaron misiones al Ecuador para establecer las directrices que deberían seguir las reformas. Por ejemplo, en octubre de 1984 el gobierno norteamericano mandó a la llamada Misión Wheeler:

La misión, conformada por expertos estatales, estudiosos universitarios y representantes de transnacionales estadounidenses, elaboró un informe denominado Report of the U.S. Presidential Agricultural Mission to Ecuador (Informe de la Misión Agrícola de la Presidencia de Estados Unidos para Ecuador) en la que recomendó mejorar el clima para el desarrollo empresarial a fin de atraer capital de inversión a la agricultura, reducir el proceso burocrático en la importación y exportación y limitar la intervención del Estado en el sector agrícola, entre otros puntos. (Comisión de la Verdad, 2010: 27)

Algunas otras de las propuestas de la Misión Wheeler fueron retomadas por el gobierno de Febres Cordero: incremento de las tasas de interés generales y del sector agropecuario; reforma y reestructuración de la Empresa Nacional de Comercialización (ENAC), privatizando muchas de sus funciones y vendiendo a entes privados las instalaciones de almacenamiento de la empresa estatal; reducción del número de productos sujetos a precios mínimos al productor y máximos al consumidor; reducción del número de productos que comerciaba la Empresa Nacional de Productos Vitales (ENPROVIT); establecimiento de líneas de crédito para financiar inversiones a mediano y a largo plazo del sector privado en instalaciones y equipos de acopio, y elaboración y distribución de productos agrícolas (De Janvry y Glikman, 1991).

Además de esos esfuerzos por privatizar algunos de los activos de las empresas estatales relacionadas con el agro, los cuales enfrentaron la oposición de los trabajadores de esas entidades, el nuevo gobierno también otorgó “extensas concesiones territoriales en el Oriente a empresas madereras, y de oleaginosas, despojando de sus zonas de asentamiento a varias comunidades indígenas de la región amazónica [...] Capitales belgas, ingleses y alemanes han pasado a controlar la nueva economía de plantaciones en la región amazónica” (Núñez, 1987: 193).

Tal empresa de reestructuración conservadora fue acompañada por una profunda reforma de las instituciones y las políticas cambiaria y monetaria: desde 1984 todos los ingresos por exportaciones no petroleras, la mayoría de las importaciones de bienes y servicios y los movimientos de capital, se transfirieron del mercado oficial al de libre intervención, con lo cual salieron beneficiados los exportadores.

El gobierno de Febres Cordero continuó con la política de Hurtado de suscripción de cartas de intención con el FMI, además de tomar algunas medidas para debilitar las luchas de resistencia del pueblo ecuatoriano contra sus medidas neoliberales, de las cuales la represión tuvo un papel central. La crisis se agudizó desde finales de 1985, cuando comenzó a caer el precio del petróleo pasando de 26.6 a 8.2 dólares el barril a mediados de 1986. La administración de Febres Cordero aprovechó esa coyuntura para impulsar una serie de medidas de corte neoliberal con un objetivo doble: asegurarle a los acreedores internacionales que se continuaría con el puntual pago de la deuda, pese a la crisis; y cargar el costo de la misma sobre los hombros de la clase trabajadora, mediante la devaluación del Sucre en 56%, así como la

subida brusca de las tasas de interés. En palabras de un grupo de investigadores de la época, esas medidas “representaba[n] la decisión de la oligarquía ecuatoriana de desplegar todas las velas de la nave del neoliberalismo, que ella misma había puesto a navegar desde el inicio del régimen” (Ortiz, Jaramillo y Fierro, 1986: 117).

Entre las clases dominantes, fueron aquellas fracciones de la burguesía ligadas a la incipiente industria ecuatoriana, sobre todo las de la Sierra, las que más resintieron las medidas impuestas por la Junta Monetaria. En agosto de ese mismo año, el FMI aprobó otro préstamo al cual siguieron otros créditos del BID y del Banco Mundial: ese año la deuda aumentó en 900 millones de dólares, alrededor de 12%.

Por otro lado, es importante mencionar que Febres Cordero comenzó a legislar mediante decretos-leyes de carácter económico urgente: más de 20 leyes fueron reformadas o promulgadas por esta vía, incluyendo una nueva la Ley de Minería, con lo cual se modificaron los reglamentos, y los modelos de contratos de exploración y explotación, para dar paso a la modalidad denominada contratos de *prestación de servicios* con las que fueron beneficiadas una docena de compañías extranjeras (Aráuz, 2009). Esas leyes estaban encaminadas a reforzar la orientación neoliberal, tanto en sus aspectos monetarista y de desregulación financiera, como de apertura al capital extranjero. Capítulo aparte merece otro de los mecanismos implementados por la oligarquía ecuatoriana para aprovechar la situación de endeudamiento para su propio beneficio: la conversión de deuda, mediante la *compra de cuentas especiales en divisas*, que estuvo vigente entre finales de 1986 y mediados de 1988.³⁹

Al saqueo que representaban los mecanismos arriba señalados se sumó una nueva catástrofe: el 5 de marzo de 1987 ocurrió un temblor de alta intensidad que destruyó 25 kilómetros del oleoducto transecuatoriano (SOTE), la vía de salida de los hidrocarburos del Oriente hacia la Costa y hacia el mercado mundial, con lo que el país dejó de percibir durante medio año los ingresos provenientes de la renta petrolera, su principal fuente de ingresos.

La crisis económica y social fue heredada por Febres Cordero a su sucesor, Rodrigo Borja, quien asumió la Presidencia en 1988 y continuó con la gestión de la crisis en clave neoliberal, restringiendo las líneas de crédito para la mediana industria, aumentando el precio de los combustibles y de las tarifas eléctricas; se eliminaron los subsidios agropecuarios y se devaluó nuevamente el Sucre. En 1990 se promulgó la Ley de Régimen de Maquila y de

³⁹ “La transformación o conversión de deuda en capital, conocida también como capitalización de deuda [...] es una transacción en la cual la deuda externa de un país subdesarrollado es usada directa o indirectamente para adquirir moneda nacional en dicho país. Con estos recursos, o en determinados casos con la simple presentación de los documentos de deuda, se pueden comprar activos, acciones en empresas locales e inclusive deuda interna, aprovechándose de diversos niveles de descuento” (Acosta, 1995: 20). Este mecanismo se tornó clave “cuando resultó evidente [para los acreedores internacionales] que el ajuste forzoso no daría lugar a una plena amortización y que la fase de ajuste con crecimiento no produciría crecimiento” (Mortimore citado en Acosta, 1995: 22).

Contratación Laboral a Tiempo Parcial; y en 1991 se expidió la ley reformativa al Código de Trabajo. En ésta se definieron los contratos eventuales, de temporada, de aprendizaje y ocasionales.

A Borja también le correspondieron las negociaciones para el llamado “relanzamiento” del Pacto Andino que, invocando el “regionalismo abierto”, tuvo una clara orientación librecambista, a la cual se sumaron la mayoría de países de la región, a la sazón gobernados por élites favorables al libre comercio (Garcés, 1995).

Las directrices de los tres gobiernos mencionados se fueron encarnando en un conjunto de reformas legales encaminadas a sentar las bases jurídicas e institucionales de una estrategia de *acumulación por despojo*, que respondió no sólo a las necesidades de las fracciones dominantes de la burguesía ecuatoriana, sino también a las posibilidades que les abría la reestructuración del mercado mundial y la nueva orientación del proyecto de integración andino. La forma en que fue gestionada la crisis a lo largo de la década de los ochenta arrojó un nuevo mapa de la economía ecuatoriana que podría resumirse en cuatro aspectos: a) Estancamiento de la industria dedicada a satisfacer el mercado interno, expresada en el nulo crecimiento de la formación bruta de capital fijo (Samaniego, 1993; ver AG.3); b) Crecimiento de nuevas actividades de agroexportación y de las agroindustrias a ellas ligadas (floricultura, camarones, atún, entre otros) (Waters, 2000); c) El lavado de dinero y la liberalización del sector financiero (Torres, 2008, 2011); d) Empeoramiento de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo ecuatoriana, manifiestas en el decrecimiento sostenido de los salarios reales y de los niveles de consumo a lo largo de toda la década (ver gráfico en p. 142); e) Incremento de las tasas de desempleo; f) Una mayor beligerancia del capital contra el trabajo desplegada tanto en el terreno económico como en el político e ideológico. Dicha ofensiva del capital fue minando progresivamente la capacidad de la clase trabajadora ecuatoriana para responder de manera unificada y con fuerza a tales embates (Loor, 1995); g) Aceleración de la proletarización/descampesinización asociada a procesos de migración interna, e incipientemente internacional (Martínez, 1987; Martínez y Urriola, 1994; García Pascual, 2007).

En síntesis, desde el punto de vista de la composición clasista, la crisis de la deuda y las políticas de corte neoliberal a ella ligadas trajeron como consecuencia la continuación del proceso de proletarización acelerada que había comenzado desde la década de los sesenta, pero ahora bajo nuevas condiciones: la mayoría de los nuevos integrantes de la PEA (migrantes jóvenes) se aglutinaron cada vez más en torno a la economía informal, pues los empleos que garantizaban relaciones salariales permanentes se habían estancado durante los ochenta.

El otro fenómeno que caracterizó a ese periodo fue el de la agudización del proceso de superexplotación/desvalorización de los diferentes estratos de la fuerza de trabajo. Parte sustantiva de los ajustes neoliberales de los ochenta tuvieron como uno de sus objetivos principales aumentar el grado de explotación de la fuerza de trabajo ecuatoriana, con la finalidad primordial de proteger los intereses de las diversas fracciones del capital que operaba en el territorio nacional y, a su vez, destinar parte de esos recursos esquilados a los trabajadores para al pago de la deuda externa.

Tres mecanismos de política económica fueron articulados para conseguir tal propósito: las sucesivas devaluaciones a las cuales ya nos hemos referido; las políticas de contención salarial, reguladas por el Estado; y la disminución constante del llamado salario social (inversión estatal en materia de educación, salud, vivienda y asistencia social). La combinación de esas políticas tuvo como finalidad cargar sobre los hombros de las clases trabajadoras el grueso de los costos de la crisis de la deuda.

2.3.2.2 La modernización conservadora de la década de los noventa, 1992-1997

Con la llegada de Sixto Durán Ballén a la presidencia del Ecuador (1992-1996), se puso en marcha un agresivo proceso de adecuación (institucional, política, económica) para imprimirle nuevas características al patrón de reproducción: privatización de activos estatales; impulso a las exportaciones no tradicionales de productos agropecuarios; profundización de los mecanismos de expropiación financiera... Comencemos por este último aspecto.

El gobierno de Durán Ballén recibió con entusiasmo un plan de “renegociación” de deuda lanzada por los acreedores internacionales: el Plan Brady, propuesto a un grupo de países latinoamericanos a mediados de los noventa por el gigante financiero norteamericano JP Morgan, con el respaldo del FMI y del BM. La CAIC (2008) resalta que el Plan Brady respondió mucho más a la premura de los bancos multinacionales de recuperar su cartera, que a la necesidad de los países deudores de aliviar sus cargas. En este mismo sentido, Acosta (2001) considera que el acuerdo suponía renegociar una deuda impagable, en términos sumamente desventajosos para las naciones latinoamericanas, pues se dio rienda suelta al anatocismo internacional (intereses que generan intereses) y a la irrupción de elevados volúmenes de endeudamiento interno con el único objetivo de cubrir los déficits fiscales originados por el pago de los tristemente célebres Bonos Brady.

Esto último incentivó a los bancos ecuatorianos (Popular, Pichincha, de Guayaquil...) y a otros grandes prestamistas privados a entrar al mercado de compra de bonos del estado, principalmente mediante la adquisición de los Certificados de Tesorería (CETES). Tales capitales, aprovechando una coyuntura de bajas tasas de interés internacionales adquirieron

préstamos en el extranjero para destinar recursos a la compra de bonos del Estado ecuatoriano, recibiendo ingentes ingresos por las elevadas tasas de interés vigentes en el país (CAIC, 2008). Globalmente considerada, la deuda interna dio un salto entre 1992, cuando los bonos tenían un saldo de 161.5 millones, y 1996, cuando llegaron a ubicarse en 1,551 millones de dólares. Es decir, en apenas cuatro años (los del gobierno de Durán Ballén), la emisión de bonos creció diez veces. Como se señala en el Informe de la CAIC, tal orgía en la emisión de bonos “se convertirá en uno de los factores de incidencia en la posterior crisis bancaria de 1998-1999, en que se efectuó como salida una nueva emisión de bonos, esta vez para un nuevo salvataje de la banca privada” (CAIC, 2008, *Resumen Ejecutivo*: 133).

La acumulación por despojo propia de la deuda pública también fue acompañada de una serie de medidas encaminadas a apuntalar la expropiación financiera, mediante la aprobación de un conjunto de leyes que reformaron en clave desreguladora al conjunto del sistema financiero nacional liberalizando las tasas de interés (Endara, 1999). Algunas de las características principales del nuevo marco de expropiación financiera fueron resumidas por Pedro Páez (2004): posibilidad de creación de la banca múltiple o universal; flotación de las tasas; legalización de los depósitos y de los préstamos en dólares de la banca *on shore*; legalización de la banca *off shore*; regulación extremadamente laxa sobre la concentración de créditos y las operaciones vinculadas al interior de los *grupos financieros*; relajación de los requisitos de entrada al sistema financiero; y una débil supervisión del sistema financiero privado por parte de los organismos del Estado. Con todo lo anterior se permitía la consolidación de las fracciones financieras hiperconcentradas del bloque en el poder. En pocas palabras “la Ley General de Instituciones Financieras [de 1994] solo sirvió para ensanchar el camino para la generación de piruetas financieras y crear un ambiente de fiesta especulativa al dejar al mercado bancario el manejo de las tasas de interés” (De la Torre, 2000: 147). Con ello se abrió paso a la instrumentación de una serie de medidas inescrupulosas que permitieron ampliar la concentración de capitales y transferir enormes volúmenes de riqueza en manos de los ahorristas de diversos estratos sociales y de las arcas de la nación a los bancos y empresas de un puñado de grupos empresariales.

En esa época, la mayor parte del endeudamiento externo privado (alrededor de 95%) “ha sido realizado por los bancos privados, por sus empresas relacionadas o, a título individual por sus propietarios. Ello permitió un boom de crédito de los bancos privados en el Ecuador, especialmente en 1993 y 1994” (Romero, 1998: 16). Dicho boom del crédito interno se caracterizó por préstamos para el consumo suntuario de las capas más altas de la población y, de forma notable, por el uso desmesurado de los llamados *créditos vinculados*; es decir,

préstamos a empresas e individuos ligados a las instituciones financieras que otorgaron los créditos.

Otra de las características de las burbujas crediticias de la década de los noventa es que fueron progresivamente infladas por créditos en dólares, acelerando el proceso de *dolarización parcial* de la economía ecuatoriana.⁴⁰ Estimulados por las enormes ganancias que permitía el nuevo modelo de finanzas desreguladas, en esa época se multiplicaron los capitales del sistema financiero que operaban en el país: de 19 bancos y 10 compañías financieras que había en 1990 se pasó a 44 y 32 en 1996, respectivamente. Pero dicho crecimiento desmesurado no estuvo acompañado de la transformación de la estructura oligopólica del mercado financiero ecuatoriano: “A pesar de la excesiva liberalización y del sobredimensionamiento del sector bancario, [en 1996] solamente las cinco entidades bancarias más grandes poseen cerca del 60% del total de activos y realizan más del 55% de colocaciones” (Miño, 2008: 252).

Para complicar aún más la situación, durante 1995 una serie de factores más o menos imprevistos vinieron a entorpecer el panorama: “el efecto 'tequila' derivado de la crisis mexicana, el conflicto bélico con el Perú,⁴¹ la crisis política que desencadenó la renuncia del Vicepresidente de la República,⁴² la crisis energética de los últimos cuatro meses del año 1995 y la incertidumbre generada por el proceso electoral, fueron factores que provocaron una importante reducción del flujo de capitales” (Samaniego y Villafuerte, 1997: 84). Este cuadro no estaría completo si no se hace referencia a otro de los mecanismos de acumulación muy caros al capitalismo dependiente latinoamericano: la evasión de impuestos. Según un estudio de la CEPAL citado por Romero (1998) el nivel de evasión fiscal en el Ecuador, particularmente del impuesto a la renta, bordeaba 70% hacia finales de la década de los noventa. La evasión de impuestos, junto a problema estructural del servicio de la deuda se tradujo en lo que Páez (2004) llamó *crónica crisis fiscal* del Estado, la cual fue muy aguda entre 1995 y 1999.

⁴⁰ “La dolarización financiera [parcial] incluye todos los depósitos en dólares efectuados por un residente en el sistema bancario nacional o en el extranjero. Generalmente, la dolarización financiera hace referencia a los depósitos en dólares constituidos en el sistema bancario nacional. Sin embargo, en algunos casos y, en particular, en el Ecuador puede ser importante tener en cuenta los depósitos en dólares constituidos en los bancos en el extranjero. Pues hay que distinguir la ‘dolarización financiera exterior’ (que corresponde a los depósitos en dólares en el extranjero) y la ‘dolarización financiera interna’ (correspondiendo a los depósitos en dólares en el sistema bancario nacional)” (Gastambide, 2010: 57-61).

⁴¹ “A finales de enero de 1995 se desató la guerra no declarada con el Perú, que implicó gastos no presupuestados para la movilización del aparato militar en conflicto y la aplicación de una política monetaria restrictiva a través de un incremento desmesurado de la tasa de interés para evitar corridas de depósitos por el pánico que ocasionaba el conflicto. La tasa interbancaria llegó al récord del 275%, provocando una aceleración en las tasas de interés” (Medina, 2001: 78).

⁴² “En el último trimestre de 1995, se desarrolló la crisis política que terminó con la renuncia del Vicepresidente Alberto Dahik, hombre fuerte del régimen y mentalizador del programa de reformas económicas, debido a una ‘mala utilización’ de gastos reservados. Esta renuncia afectó la imagen del país en el exterior, ya que los inversionistas extranjeros ya no veían al frente del equipo económico, no del gobierno, a la persona más influyente de las reformas neoliberales” (Medina, 2001: 79).

Por otro lado, con el auspicio de Durán Ballén, y como parte de lo que algunos autores como Acosta (2001) consideran la “mayor arremetida neoliberal”, se creó el Consejo Nacional de Modernización (CONAM), encargado de implementar la *Estrategia de Privatización y Cronograma*, que tuvo como prioridad la privatización de los sectores telecomunicaciones, puertos y electricidad, objetivo que sólo se cumplió de forma parcial debido a las pugnas interburguesas por el reparto del botín, así como a los procesos de resistencia del pueblo ecuatoriano.

Para el sector petrolero, la década de los ochenta terminó con cambios importantes: la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE) fue reestructurada a profundidad mediante la Ley 45, de septiembre de 1989. La nueva compañía fue denominada Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador) con un organigrama corporativo basado en una matriz, tres empresas filiales permanentes y tres filiales temporales. El cambio de nombre y de estructura también estuvo acompañado por el incremento de personal que pasó de alrededor de 4500 empleados en 1989 a más de 5600 en 1990: un aumento de 22% (Gordillo, 2005).

A partir de 1992 el gobierno de Durán Ballén continuó con el proceso de reestructuración corporativo de Petroecuador, en clave neoliberal. En noviembre de ese año se aprobó la Ley 18 de Presupuesto del Sector Público, que le quitó a Petroecuador el manejo de su presupuesto otorgándosele al Ministerio de Finanzas, “impidiendo el manejo oportuno de sus compromisos económicos y financieros, dando inicio a un paulatino proceso de descapitalización y de iliquidez” (Gordillo, 2005: 246-247). También se realizaron reformas a la Ley de Hidrocarburos a fines de 1993 con la finalidad de potenciar la inversión extranjera en el sector, introduciendo los contratos de *participación*. Las reformas a la Ley permitían la privatización del sistema de transporte y comercialización de los hidrocarburos. La reforma a la legislación fue acompañada por la mutación de la naturaleza de los contratos petroleros existentes a favor de las compañías extranjeras, así como por la adjudicación de nuevos campos para la exploración y la explotación de hidrocarburos en la región amazónica (Gordillo, 2005; Llanes, 2004). A partir de ese momento se disparó el número de empresas privadas (nacionales y extranjeras) que entraron al negocio de la comercialización de combustibles: Mobil Oil, Shell, Repsol, Petroworld, etc.

Los gobiernos que siguieron al de Durán-Ballén, si bien representantes de otras fracciones no hegemónicas de las clases dominantes, se condujeron en el mismo tenor. Por ejemplo, durante su breve mandato, Abdalá Bucaram aplicó un paquete de ajuste económico en detrimento de las clases trabajadoras: incrementó las tarifas de los servicios públicos, la gasolina y el diésel; eliminó el subsidio al gas doméstico e implementó el cobro en los hospitales. A la creciente ola de protestas populares, Bucaram respondió con represión. Esto,

aunado a las dimensiones de la corrupción alcanzadas por su gobierno fue creando las condiciones para la emergencia de un nuevo bloque de organizaciones de los grupos subalternos que planteó su destitución, la cual fue finalmente posible gracias al apoyo coyuntural que recibieron por parte de las fracciones dominantes opuestas a Bucaram.

Así, en febrero de 1997 el Congreso lo depuso de su cargo y entregó la Presidencia al diputado Fabián Alarcón quien, en vez de tomar distancia del gobierno defenestrado en materia de política económica, promovió más privatizaciones, como la de la empresa pública de comunicaciones EMETEL.

Un último aspecto a destacar es el de las reformas neoliberales en el ámbito agropecuario, las cuales giraron en torno a dos ejes: la privatización y el desmantelamiento de instituciones estatales de desarrollo agropecuario (empresas de producción de insumos agrícolas, de almacenamiento y comercialización, de investigación y desarrollo de tecnología, etc.); y la liberalización de los mercados agropecuarios. Uno de los rasgos de dicha (contra)reforma agraria fue su carácter profundamente excluyente:

La orientación de estas políticas ha tenido como sujeto principal a los empresarios agrícolas y de entre éstos, aquellos ligados a la exportación. En el diseño e implementación de estas políticas se ignoró la presencia del sector campesino y de los pequeños productores, quienes controlan una proporción no despreciable de tierras agrícolas y tienen un peso cuantitativo significativo en cuanto al porcentaje de población involucrada. (Larrea, F., 1998: 7)

Otros autores –como Kay (2001)– señalan que el principal objetivo de ese proceso de recomposición regresiva del marco institucional fue el de favorecer a los grandes agroexportadores, en detrimento de la mayoría de los campesinos y pequeños agricultores. La institucionalidad neoliberal para el sector agropecuario que se desarrolló a lo largo de la década de los noventa tuvo como punto de partida las sugerencias del Informe Whitaker (1990), apoyado por la USAID. En el reporte final de esa investigación, Whitaker y su equipo criticaron duramente las políticas de desarrollo agropecuario que el Ecuador había implementado durante la última década. En su lugar, el informe proponía una serie de reformas para el sector, mismas que serían rescatadas poco tiempo después por la administración de Durán Ballén: el Estado conservó para sí la prerrogativa de apoyar por diferentes vías (subsidios, política cambiaria, etc.) a los empresarios-agrícolas que consideraba como el sector “viable”, principalmente a los agroexportadores; delegó a la iniciativa privada algunas de las políticas de desarrollo rural estatales (acopio, comercialización, crédito, provisión de insumos, etc.), y también dio carpetazo legal a la reforma agraria, dando por concluido el reparto de tierras. Además, su gobierno permitió que entidades de carácter supranacional, como el Banco Mundial, asumieran un papel muy activo en la definición de políticas de desarrollo rural, principalmente en lo relativo a las comunidades indígenas y afroecuatorianas, como lo documentó Bretón (2007).

La contra-reforma agraria encontró oposición entre varios sectores, de manera fundamental indígenas-campesinos, traduciéndose en crecientes niveles de conflictividad. Sin embargo, el desarrollo mismo de las reformas, así como la combinación de mecanismos de coerción y cooptación implementadas por los subsecuentes gobiernos neoliberales tuvieron como consecuencia la progresiva desestructuración de las economías campesinas y de sus formas político-organizativas bajo las cuales habían luchado los pequeños y medianos productores durante las últimas décadas. Martínez y Urriola (1994) sostienen que el resultado casi inmediato de las políticas neoliberales en el agro fue la crisis de las economías campesinas de muchas regiones del país, agudizándose los procesos de migración/proletarización ya en marcha. Y, al estar la economía nacional en una situación de bajo crecimiento, buena parte de los nuevos migrantes quedaron en una situación más o menos permanente de *subproletarización*: en los márgenes de los mercados formales de trabajo.

La otra cara de la moneda del *neoliberalismo agrario* fue la apuesta gubernamental y privada por el desarrollo de los *agronegocios*, lo que implicaba avanzar en la devastación socioambiental de vastos territorios, para expandir las granjas de camarón a expensas del manglar, o las plantaciones forestales mediante la transformación de las selvas tropicales en *desiertos verdes* de monocultivos. Prueba de ello son los datos del Ministerio del Ambiente (MAE, 2012) sobre la deforestación durante la década de los noventa, que promedió la pérdida de más de 74 mil hectáreas anuales de vegetación original, de las cuales 27 mil correspondieron a la Región Costa y más de 17 mil a la Amazonía. Lamentablemente para el país, la tasa anual de deforestación continuó siendo muy alta entre 2000 y 2008, ubicándose en cerca de 62 mil hectáreas perdidas cada año en promedio. Para decirlo en breve, las políticas neoliberales de este periodo dieron un fuerte empuje a la *acumulación por despojo* y a la *devastación* en múltiples frentes: financiero, económico, social y ambiental.

2.3.2.3 Feriado bancario y dolarización, 1998-2000

Acusamos a los bancos de la República la culpabilidad del desastre nacional, por pecados de acción y de omisión. De acción, porque han explotado la crisis en toda forma, como el vampiro chupa la sangre de la bestia inerme. De omisión, porque con sus tácticas de resistencia pasiva y su labor subterránea, han mantenido en auge el sistema que les aprovechaba inmensamente pero que, por otra parte, ha significado la muerte lenta del pueblo ecuatoriano

Luis Napoleón Dillón, 1927

En una de las mejores investigaciones que conocemos sobre el proceso que desembocó en el feriado y salvataje bancario, así como en la dolarización formal de la economía ecuatoriana a la vuelta de siglo, se sostiene que desde 1998

el Ecuador conoció una crisis del conjunto de su sistema económico: crisis bancaria, crisis del tipo de cambio, crisis presupuestaria y crisis económica. Es difícil establecer una jerarquía sobre la importancia relativa de estas crisis dado que se imbrican las unas a las otras. Sin embargo, parece razonable pensar que al origen la principal fuente de impulso y de propagación de la crisis generalizada es la crisis bancaria. (Gastambide, 2000: 221)

Pero antes de abordar directamente la dinámica de la crisis, veamos algunos de los elementos de contexto que permitieron que su profundidad fuera aún mayor. Entre los estudiosos de la realidad ecuatoriana existe un extendido acuerdo de que dos factores de carácter “exógeno” a la economía nacional contribuyeron a agravar la crisis generalizada que experimentó la sociedad ecuatoriana hacia finales del siglo XX: el fenómeno de *El Niño* y las crisis asiática y rusa de 1997-1998.

Según datos de la CEPAL las pérdidas económicas que provocó *El Niño* que azotó Ecuador desde octubre de 1997 hasta el tercer trimestre de 1998 (el peor desde el siglo XVI) fueron de casi 2,900 millones de dólares. Alrededor de 12,500 familias (unas 60 mil personas) tuvieron que abandonar sus hogares. Los productos agrícolas más afectados fueron la caña de azúcar, la soya y el arroz. Las camaronerías no se afectaron directamente, pero las lluvias aumentaron la cantidad del agua dulce en las piscinas, lo cual sí influyó negativamente en la calidad del camarón.

Por otro lado, tenemos a las crisis asiática y rusa de 1997-1998; en Ecuador, los impactos de la primera se concentraron en el comercio exterior (caída de exportaciones) y en las restricciones del financiamiento externo. Los productos de exportación más afectados por la crisis fueron el banano, el petróleo y los camarones.⁴³ Mientras que, la crisis rusa de 1998 llevó al desplome de uno de los bancos ecuatorianos más grandes de la época: el Banco de Préstamos, que había destinado enormes sumas de dinero a financiar negocios petroleros que los dueños del banco (familia Peñafiel) tenían en Rusia y en las ex repúblicas soviéticas, los cuales quebraron (Miño, 2008). Como resultado de ambas crisis el precio internacional del petróleo cayó a su nivel más bajo desde 1972, ubicándose por debajo de los 10 dólares por barril, lo que también impactó fuertemente a los ingresos del estado ecuatoriano e incrementó la incertidumbre sobre el tipo de cambio, debilitando al Sucre y aumentando el riesgo de morosidad de los prestatarios ecuatorianos endeudados en dólares, que eran cada día más.

Como se puede constatar en el estudio de Páez (2004), hacia 1997-1998 la economía ecuatoriana experimentó un *boom* crediticio que se concentró en el consumo y en los bienes raíces, pero también en los préstamos para el comercio y los servicios. Pero, ya que esta

⁴³ “Corea suspendió sus compras de petróleo que representaban al país US\$170 millones anuales y en el caso del camarón, a más de la pérdida de los mercados, el abaratamiento de la producción de Tailandia [...] determinó la caída del precio del camarón en el mercado mundial” (Vicuña, 2006: 145).

expansión del crédito se basó en buena medida en el crecimiento del endeudamiento en dólares que la banca ecuatoriana contrajo con la banca extranjera, la primera presionó a sus clientes para que también se endeudaran en dólares, y así protegerse frente a eventuales devaluaciones del Sucre.

Este nudo de problemas se complicó aún más con la llegada de Jamil Mahuad a la presidencia de la República a mediados de 1998, quien encabezó un bloque en el poder que algunos analistas llegaron a calificar de *banconcracia* (Acosta, 2008a), por la participación de los representantes directos de la banca ecuatoriana en las más altas esferas del aparato estatal.⁴⁴ Es importante recordar que la candidatura de Mahuad fue producto de una concertación entre su partido (la Democracia Popular, con fuertes vínculos con el capital financiero de la Sierra) con el Partido Social Cristiano, el partido orgánico de las fracciones dominantes (financiera y agroexportadora) de la Costa.

Al tiempo en que Mahuad tomó posesión como presidente, comenzó a manifestarse de forma clara la grave crisis de liquidez de la banca ecuatoriana. En primer lugar, y con el pretexto de controlar el creciente déficit fiscal, en septiembre se decretó un paquetazo de eminente cuño neoliberal: supresión de los subsidios al gas, al diésel y a la energía eléctrica, con lo cual hubo un alza del gas de más de 500%, de casi 40% del galón de diésel, y de 350% en las tarifas del sector eléctrico. Además, se establecieron nuevos niveles de la banda cambiaria, que implicaron la inmediata devaluación del Sucre en 15%.

De forma paralela, a las medidas de ajuste que recortaban el gasto social y aumentaban la carga para el conjunto de la sociedad ecuatoriana, pero particularmente para las capas más empobrecidas, el gobierno de Mahuad decidió canalizar enormes cantidades de dinero para auxiliar a diversas instituciones bancarias en crisis: Filanbanco, de los hermanos Isaías (hoy prófugos de la justicia ecuatoriana); Banco del Progreso, de Fernando Aspiazu Seminario, entre otros. Uno a uno los bancos fueron transitando de una situación de iliquidez a una de franca insolvencia. Pero, antes de declararse en quiebra, echaron mano de la legislación financiera que había sido creada durante el periodo de Durán Ballén, reclamando al Estado préstamos de liquidez, que les fueron otorgados por el Banco Central. Como consecuencia de ello, hacia

⁴⁴ A continuación una breve pero sugerente lista de la vinculación entre banca y gobierno durante el periodo mahuadista: Pedro Gómez Centurión, de Filanbanco, fue nombrado presidente de Malecón 2000 en Guayaquil; Álvaro Guerrero, gerente del Banco La Previsora, presidió la Comisión Nacional de Modernización (CONAM); Guillermo Lasso, dueño del Banco de Guayaquil, fue ministro de economía y gobernador de la Provincia del Guayas; Medardo Cevallos Balda, de Bancomex, fue a la embajada en México; Jorge Egas Peña, abogado de la empresa EMELEC propiedad de Fernando Aspiazu, se convirtió en el Superintendente de Bancos y, Juan José Pons, abogado del Banco del Progreso, también propiedad de Aspiazu, fue el presidente del Congreso durante ese periodo. Además, influyentes directivos de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE) como Ana Lucía Armijos y Carlos Larreátegui también formaron parte del equipo de gobierno. La primera como Ministra de Gobierno, de Finanzas y embajadora en España; el segundo, como Superministro de Desarrollo Social. La lista no es exhaustiva, pero sí da cuenta del peso directo de la banca en el poder político.

finales de 1998 el sistema financiero ecuatoriano se hallaba al borde del colapso (Salgado, 1999).

Es en ese contexto crítico que el gobierno de Mahuad decidió recibir a una Misión del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, encabezada por Augusto de la Torre, alto funcionario del BM, quien había sido gerente del BCE pocos años antes. La misión recomendó a las autoridades ecuatorianas la creación de una institución que se encargara de implementar una garantía universal de depósitos y el establecimiento de una Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) capaz de tomar y reestructurar los bancos en crisis. Sin embargo, a diferencia de organismos similares en otras partes de mundo en donde tales instituciones ponen límites claros a los montos que pueden ser garantizados, en el caso ecuatoriano eso no fue así. La razón: quienes estuvieron encargados de diseñar el nuevo marco jurídico-institucional habían sido representantes de algunos de los bancos más poderosos del país; de esta manera las nuevas reglas tuvieron como objetivo supremo salvaguardar los intereses bancarios; lo que se quería evitar a toda costa era que la AGD tuviera la potestad de fiscalizar —y eventualmente sancionar— a los accionistas de los bancos que hubiesen incurrido en delitos como la *piramidación* de capitales, el maquillaje contable, los préstamos vinculados, etc.

Ante la inminente quiebra de Banco del Progreso a comienzos de marzo de 1999, y en medio de fuertes presiones por parte de los socialcristianos ligados a ese banco y al resto del sistema financiero de la Costa, el gobierno de Mahuad tomó la decisión de decretar un feriado bancario que duró una semana para, inmediatamente después, anunciar el congelamiento de todos los depósitos superiores a los 500 dólares durante un año, con lo cual la crisis bancaria daría un salto cualitativo para transformarse en una recesión generalizada de la economía.⁴⁵ Por si fuera poco, la medida estuvo acompañada de otro paquete de ajuste fiscal que implicó una nueva subida en el precio de los combustibles y una nueva legislación tributaria regresiva. La medida del congelamiento levantó una masiva ola de protestas a lo largo del país en las que participaron muy diversas capas de la población, a las cuales el gobierno respondió con la declaración del estado de emergencia (Miño, 2008).

La contracción de la demanda por la inmediata devaluación de los ingresos y el congelamiento de depósitos auspició la quiebra de cientos de pequeñas y medianas empresas, las cuales también fueron impactadas por la restricción casi absoluta de financiamiento y el encarecimiento de las importaciones, debido a la acelerada devaluación. La quiebra de esas empresas se tradujo en el incremento del desempleo, con lo cual la demanda se contrajo aún

⁴⁵ Además de los estudios académicos sobre el feriado bancario y sus múltiples repercusiones, hay una página Web dedicada a recopilar materiales diversos (testimonios, reportes de prensa, etc.) sobre el tema: <http://www.memoriacrisisbancaria.com/>. También recomendamos el documental *Crisis. Memorial feriado bancario*: <https://www.youtube.com/watch?v=oMJ7WgOsWAg>

más. Si bien la recesión fue generalizada, las más impactadas fueron las ramas productoras o importadoras de bienes para el mercado interno: constructoras, distribuidoras automotrices, farmacéuticas, industrias textiles, producción agropecuaria no exportadora, etc. Por el contrario, la devaluación abarató las mercancías del sector agroexportador y los tenedores de dólares. La dinámica imperante durante 1999 fue resumida por Wilma Salgado:

la población financió con su empobrecimiento automático el costo de las operaciones realizadas con la intermediación del Banco Central, a favor de los bancos [...] vía reducción de sus salarios, devaluados, vía reducción del gasto público, devaluado, vía reducción de sus ahorros congelados en los bancos, devaluados automáticamente, vía elevación de las deudas de las empresas que fueron artificialmente concedidas con denominación en dólares, antes de la devaluación y que luego se multiplicaron en su valor en sucres, mientras el valor de los activos de las empresas se desplomaba por la recesión, con la consecuente quiebra masiva de empresas. (Salgado, 2007: 22)

Pero no todos los ecuatorianos salieron perdiendo con la crisis: el minúsculo grupo de bancos que no había tenido que ser rescatado –y otros grandes prestamistas y tenedores de bonos– se comenzaron a convertir en los principales acreedores del estado, con el acelerado crecimiento de la deuda pública interna. Además de la transferencia de recursos que realizó el Estado a la banca privada a través de la AGD, también se comprometieron enormes recursos públicos para cumplir las obligaciones que aquel contrajo con los nuevos tenedores de papeles, quienes se embolsaron jugosas ganancias, considerando que las tasas de interés reales de la época superaban 50%.

En ese marco de redistribución de riqueza de abajo hacia arriba, entre 1999 y 2000 se profundizaron las *crisis gemelas* (bancaria y cambiaria), las cuales llevaron a Mahuad a la suspensión parcial del servicio de la deuda correspondiente a los Bonos Brady, convirtiendo al Ecuador en el primer país en incumplir ese tipo de pagos. Como señala Gastambide (2010), el *default* deterioró aún más la posición de los bancos nacionales, quienes habían adquirido parte importante de dichos bonos. Al profundizarse la crisis, la AGD asumió el control de otros dos bancos más. Al mismo tiempo el Banco Central –en su calidad de prestamista en última instancia– continuó financiando otros bancos. Al finalizar 1999 el alza inesperada de las tasas de interés terminó por asfixiar al sector productivo, así como a los bancos con menor liquidez, empeorando aún más la recesión:

En esta fase de la crisis, las autoridades perdieron la capacidad de controlar la oferta de la moneda, el tipo de cambio y el nivel de los precios [...] Al final de 1999, el clima social es extremadamente tenso y los riesgos de caída del gobierno son cada vez más importantes. En este contexto económico y político muy deteriorado, las autoridades intentan tomar el control proponiendo una medida de estabilización radical: la dolarización integral. (Gastambide, 2010: 239)

El estudio de Gastambide también hace notar que, además de los elementos arriba apuntados, la oligarquía costeña también presionó fuertemente para que se adoptara la medida de la dolarización integral, pues ella les traería enormes dividendos en su calidad de agroexportadores.

Además de la gravedad que implicó la pérdida de la soberanía monetaria, las medidas específicas de la dolarización integral no se sustentaron en estudios técnicos serios. Tal vez la decisión más grave para la mayoría de los ecuatorianos haya sido dolarizar a una tasa de 25,000 sucres por dólar, lo que implicó una sobrevaluación *de facto*, pues diversos cálculos estiman que el cambio no debía haber superado la barrera de los 20,000 sucres. Para decirlo con P. Páez: “La dolarización se presenta entonces como una opción extrema para disciplinar a la sociedad nacional desde un [modo de regulación] que automutila capacidades de decisión y negociación, en una proyección constituyente impuesta autoritariamente desde el chantaje” (Páez, 2015: 195).

Coda: Los saldos de la gran crisis social de fin de siglo

En primer lugar, hay que considerar que cerca 3,000 millones de dólares de riqueza pública (¡15% del PIB de la época!) fueron a parar a las arcas de la banca privada, mediante diversas modalidades implementadas a través del *salvataje*: sin lugar a dudas, el mayor desfaldo a la Nación en toda la historia del país. En septiembre de 1999 el Estado administraba entre 60 y 70 por ciento del total de activos del sistema bancario a través de la AGD. En segundo lugar, al calor de la crisis también se dio una recomposición del poder de las clases dominantes: mientras que las históricas fracciones de la oligarquía costeña consolidaron sus negocios en torno a la agroexportación y el comercio, en la Sierra comenzó a consolidarse cada vez más uno de los grupos financieros que había salido más o menos indemne de la crisis bancaria: el Banco del Pichincha.⁴⁶

Por otro lado, hay que destacar los resultados en términos de polarización social y acumulación de la miseria:

La pérdida del poder adquisitivo de los salarios fue violenta. Así, mientras en agosto de 1998, el salario básico más los beneficios de la ley equivalía a US \$143,27 dólares, en diciembre de 1999, había descendido a US 60,15 dólares; y, en enero del año 2000, a 44,37 dólares (caída del 69%) [...] La pobreza pasó de afectar al 45% de la población en 1998 al 69% en 1999. La indigencia pasó del 17 al 34%, duplicándose en apenas un año [...] La concentración del ingreso también se profundizó. Así, mientras en 1990, el 10% más rico captaba el 35.4% del ingreso nacional, en el 2000 esa participación aumentó al 45.3%. Al mismo tiempo, en el otro extremo, el 10% más pobre

⁴⁶ Para Saltos “esta crisis económica puede ser interpretada como un momento del reordenamiento del ciclo de acumulación del capital financiero: después del salvataje a costa del Estado y la sociedad civil, empezaría a crearse las condiciones para que el capital fugado retorne a *reapoderarse* de los bancos saneados y a comprar las empresas públicas que entren en el proceso de privatización, sobre todo petróleos, telecomunicaciones y electricidad” (Saltos, 2005: 171).

de la población pasó de captar el 1.8% del ingreso nacional en 1990 al 1.1% en el 2000. (Salgado, 2004: 26-27)

Los saldos numéricos de la crisis de fin de siglo, 1998-2000

	Agosto 1998	Enero 2000	Diferencia %
PIB (Millones de USD)	19, 456	13,634	-30%
Desempleo	8.56%	19.85%	132%
Tipo de cambio	5,426	25,000	361%
Ingreso per cápita	1,621	961	-41%
Circulante (millones USD)	1,124	533	-53%
Depósitos plazo (millones USD)	5,149	2,063	-60%
Reserva monetaria internacional	1,951	1,224	-37%

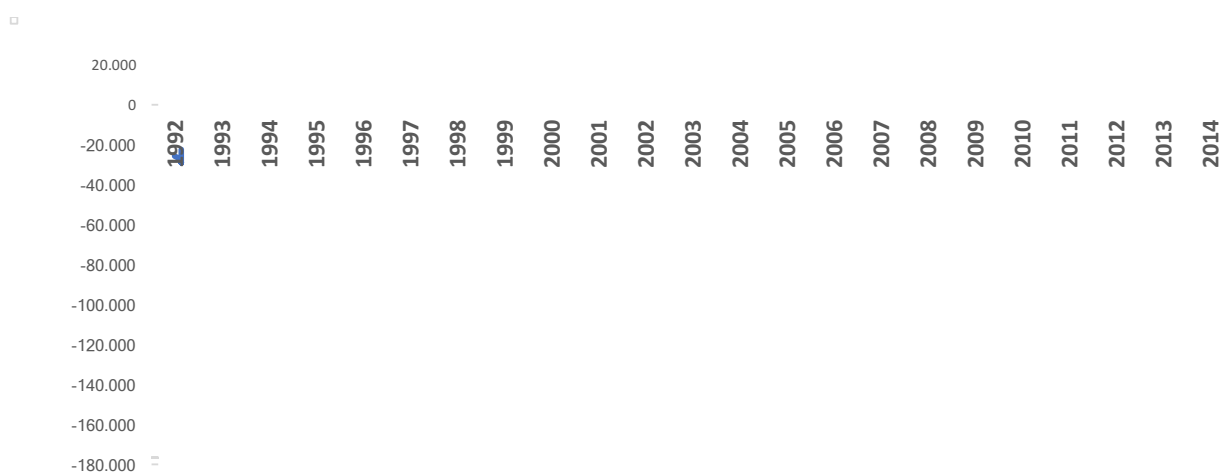
Fuente: Banco Central del Ecuador.

En términos políticos, la crisis económica de 1999-2000 exacerbó la crisis de hegemonía del bloque en el poder. A lo largo de todo 1999 se realizaron una serie de movilizaciones protagonizadas por diversos grupos subalternos (indígenas, taxistas, etc.). La dimensión de la crisis era tal que en agosto de ese año el gobierno de Mahuad se decidió por la moratoria de la deuda externa, “luego de haber reajustado repetidamente la economía para intentar sostener su servicio [de la deuda], dejando incluso impagos, durante varios meses, a maestros, médicos, enfermeras y miembros de las fuerzas del orden” (Acosta, 2001: 191). Tal estado de cosas derivó en la emergencia de un bloque popular que puso en cuestión no sólo las decisiones de la clase política dirigente en turno, sino que se comenzó a plantar el problema del poder en términos más amplios. La alianza que se tejió durante los últimos meses de 1999 y 2000 entre el movimiento indígena aglutinado en la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE), movimientos sociales y un sector de los militares inconformes se plantó la necesidad no sólo de derrocar al presidente, sino de sentar las bases para la construcción de un poder popular alternativo. En esos momentos, la gravedad de la crisis de hegemonía bordeó una auténtica crisis de dominación; es decir, cuando un grupo importante de los subalternos se comienza a plantear asumir espacios de poder por sí mismos. Sin embargo, ese proyecto que encarnó en un primer momento en el Parlamento de los Pueblos, sólo logró avanzar en su demanda más inmediata: la destitución de Mahuad, pero no pudo consolidarse como alternativa de poder. Por un conjunto de debilidades y contradicciones de dicho bloque, así como por la fragilidad de su alianza con los militares, las clases dominantes lograron darle una salida momentánea “desde arriba” a la crisis en curso, como veremos en el capítulo siguiente.

Finalmente, el panorama de la devastación social que dejó la crisis de fin de siglo no

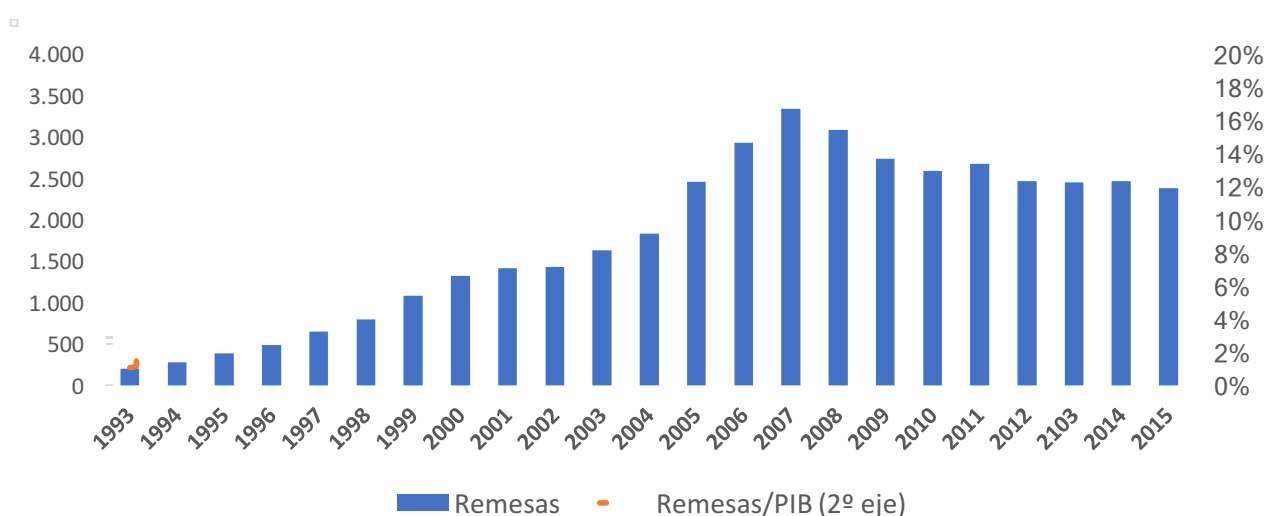
estaría completo si no hacemos mención al fenómeno de expulsión migratoria que aquella alimentó; proceso de múltiples facetas que, por un lado, resquebrajó el tejido social de miles de familias, pero que también les permitió sortear los años más duros de la crisis mediante el envío de remesas. Sin pretender profundizar en este complejo aspecto, baste señalar que a los 700 mil ecuatorianos que salieron del país entre 1999 y 2003 (alrededor de 5,5% de la población total del país, y 8,8% de la PEA), se les sumaron otros 300 mil que migraron entre 2004 y 2008, sumando el millón de exiliados económicos en menos de una década. Esta tendencia no se comenzó a revertir sino a partir de 2009, con la crisis mundial, cuando empezaron a regresar muchos de los expulsados económicos del periodo neoliberal, y Ecuador comenzó a tener saldos migratorios positivos, como se puede ver en los siguientes gráficos.

Saldo Migratorio (salidas menos entradas), 1992-2014



Fuente: Elaboración propia con datos del INEC

Evolución de las remesas recibidas en Ecuador, 1993-2015. Millones de USD



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

Las remesas, que venían aumentando desde principios de los noventa y, después de un brevísimo periodo de casi estancamiento entre 2000 y 2002, aceleraron su crecimiento, pasando de alrededor de 1,400 millones en 2002, a más de 3 mil millones en 2007. Es decir, duplicando su volumen en tan sólo cinco años. Recién desde 2008, las remesas comenzaron a perder fuerza debido a la crisis mundial, pero no demasiado como para subestimar su importancia global para la economía ecuatoriana durante los últimos tres lustros. La misma información de la base de datos del BCE sobre remesas indica que, entre 2007 y 2016, más del 90% de las remesas tuvieron como origen tres países: 49% de los Estados Unidos; 35% de España; 7% de Italia. Por otro lado, si consideramos sus destinos principales, aquellas también estuvieron altamente concentradas geográficamente: 28% para la provincia de Guayas; 20% para Azuay; 15% para Pichincha; y 9% para Cañar, contabilizando estas cuatro provincias más del 70%. Como sugiere Maldonado (2010), la mayor parte de las remesas estuvieron destinadas a los estratos medios y bajos de las clases trabajadoras, que las utilizaron principalmente para mejorar sus condiciones de reproducción (educación, salud), pagar sus deudas, así como para elevar sus niveles de consumo, con lo cual también ayudaron a la reactivación del mercado interno, como lo veremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3. PATRÓN DE REPRODUCCIÓN PETROLERO BAJO DOLARIZACIÓN: DE LA *CRISIS ORGÁNICA* A LA *OPCIÓN REFORMISTA*

La dolarización no ha sido tan negativa como la temíamos, no por la implementación de buenas políticas, sino porque hemos tenido mucha suerte.

Rafael Correa, 2009

Con el país saqueado por el minúsculo grupo de capitales financieros que habían sacado su tajada durante la crisis de 1999-2000; con los niveles de desempleo y pobreza disparados; con una estampida migratoria que vació pueblos enteros; con una mega devaluación *de facto* que había implicado la dolarización; y con la consecuente pérdida de soberanía monetaria que implicó aquella,⁴⁷ Ecuador entró al siglo XXI en medio de la peor crisis social de su historia moderna. Sin embargo, a la larga, lo que podía convertirse en una pesadilla prolongada no lo fue, gracias a la conjunción de al menos tres factores de gran relevancia: 1) las remesas de los migrantes, a las que ya hicimos referencia en el capítulo anterior; 2) los cambios coyunturales del mercado mundial: altos precios del petróleo y otras *commodities*, depreciación del dólar, bajas tasas de interés internacionales (la referida “muchísima suerte” a la que hizo alusión el ex presidente Correa); 3) la orientación *reformista y heterodoxa* de la política económica que impulsó la *Revolución Ciudadana* a partir de 2007 en el país. Tomando como referencia inicial a una de las principales medidas estándar de la marcha de la economía, el PIB,⁴⁸ se constata que éste tuvo una tasa de crecimiento anual promedio de 4,3% entre 2001 y 2015, en comparación con la de 2,2% de las dos *décadas perdidas* (1982-2000).

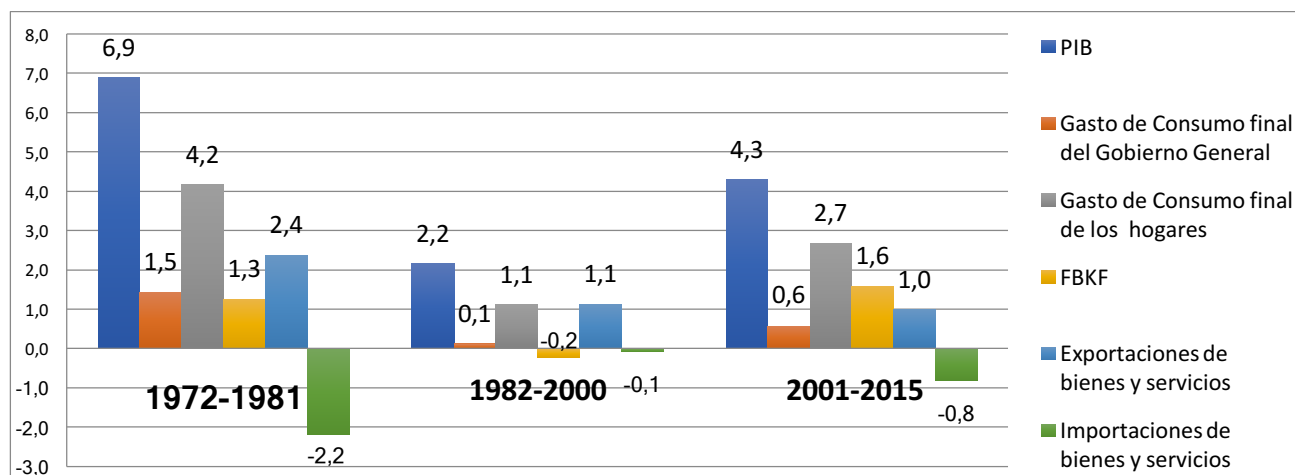
A diferencia de esas décadas de magro crecimiento económico y aumento significativo de la desigualdad social, durante los últimos tres lustros los motores del comportamiento del PIB fueron otros: si entre 1982 y el fin de siglo la contribución anual promedio del *gasto de los hogares* a la formación del PIB fue apenas perceptible, al aporte del gasto al crecimiento del PIB casi se triplicó entre 2001 y 2015; mientras que la formación bruta de capital fijo (inversión) fue negativa en el primer periodo, aquella despuntó notablemente durante el segundo. También es relevante que, pese a los relativamente altos precios del petróleo de ese mismo periodo, la

⁴⁷ “...la dolarización significó que la moneda *de facto* del Ecuador está en paridad con su capacidad de representar la riqueza social, en tanto su poder de compra es el mismo en los mercados doméstico e internacional. Esta medida, además de incentivar la tendencia hacia las importaciones y reducir la competitividad de las exportaciones manufactureras, ha eliminado la posibilidad de utilizar la sobrevaluación del tipo de cambio como mecanismo político para transferir rentas territoriales” (Purcell, Fernández y Martínez, 2016: 10) Traducción propia.

⁴⁸ Para un comentario desde una perspectiva marxista sobre los alcances y limitaciones del PIB como medida del desarrollo capitalista, ver Smith (2014).

contribución de las exportaciones ecuatorianas al crecimiento del PIB no haya sido tan importante como lo fue en las épocas anteriores.

Contribución de factores respecto a la variación anual del PIB (porcentajes), 1972-2015



Fuente: Elaboración propia con base en Cuentas Nacionales del BCE.

Si bien es cierto que existen algunos elementos de continuidad (economía *dolarizada*; *boom* de las *commodities*, etc.) que desde cierto punto de vista nos permiten considerar en su unidad al periodo 2001-2015, también es verdad que al interior de ese marco temporal se pueden identificar claramente dos subperiodos: a) el primero va de 2001 a 2006, durante el cual pervivieron muchos de los rasgos de la época anterior (la de la expropiación financiera y la acumulación por despojo escasamente regulada) y también puede ser considerado como el último acto de la *crisis orgánica* agudizada hacia finales del siglo XX; b) el que se abrió en 2007 con el cambio de *régimen político*, que apuntó a la reforma del patrón de reproducción en curso y dio una nueva orientación general a las políticas de Estado. Por tal motivo, el presente capítulo se organiza en tres acápites: en el primero se pasa revista a las principales tendencias de la acumulación de capital a escala global y latinoamericana durante el presente siglo. El segundo está dedicado a presentar, de forma sintética, los aspectos centrales de la crisis orgánica tal como se desarrolló entre la adopción de la dolarización formal y el 2006. Finalmente, el tercer y más detallado acápite versa sobre las reformas al patrón de reproducción bajo la *Revolución Ciudadana* entre 2007 y 2015, poniendo énfasis en los aspectos de ruptura, sin olvidar las continuidades.

3.1 La acumulación de capital a escala global a comienzos del siglo XXI

3.1.1 Tendencias recientes del Mercado Mundial

Para comprender mejor la dinámica del Mercado Mundial de los primeros lustros del siglo XXI es recomendable considerar –aún sea de forma esquemática- a las principales características de los dos largos *ciclos de acumulación* que se han sucedido durante el último medio siglo. De acuerdo a la propuesta de Husson y Louça (2013), es necesario poner atención en cuatro aspectos clave de dichos ciclos: a) El régimen de acumulación; b) el paradigma tecnológico dominante; c) la regulación social; y d) la división internacional del trabajo.

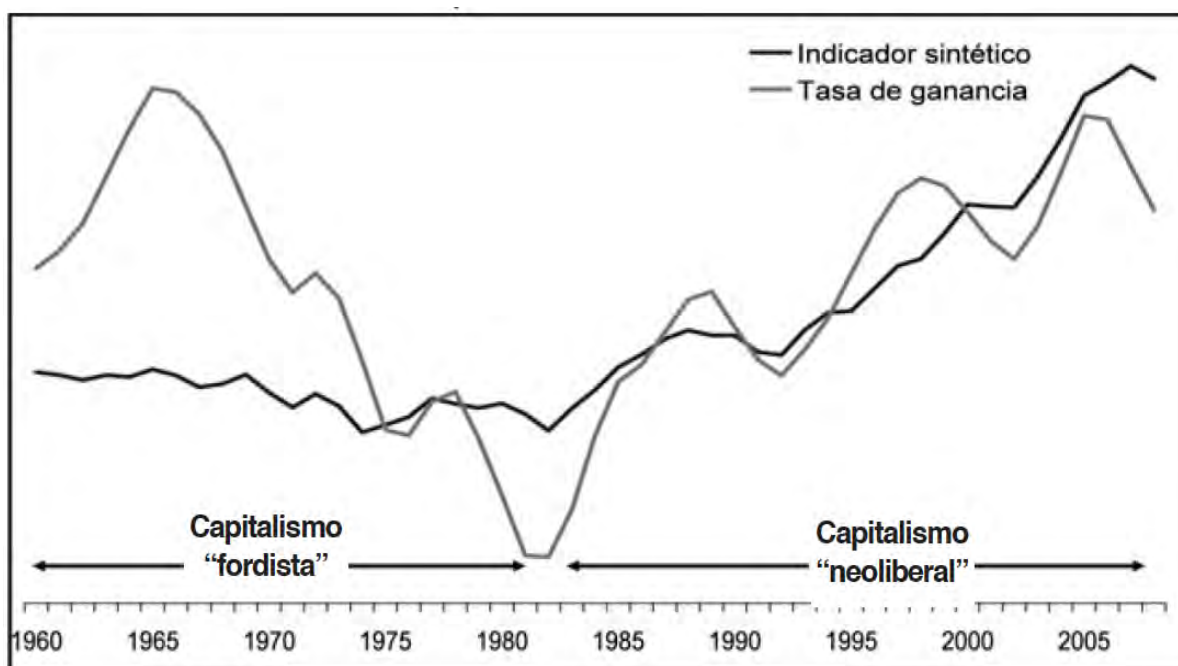
El *régimen de acumulación* se refiere a la articulación de las relaciones sociales de producción y la realización del plusvalor; a los ritmos de crecimiento y a los mecanismos de distribución de la riqueza. El *paradigma tecnológico o patrón técnico* remite a la materialidad de los procesos productivos y circulatorios del autómata global. Por su parte, la *regulación social* comprende la determinación de los salarios (directo y social) y la organización del trabajo y la reproducción social en su conjunto, en donde el Estado y la confrontación de clases juegan un papel estratégico. También es el terreno de disputa por la legitimidad de las formas particulares de mando del capital. Finalmente, la *división internacional del trabajo*, como ya lo referimos en el primer capítulo, se refiere a la organización jerárquica del espacio del Mercado Mundial, y no es sólo división del trabajo, sino también cómo se organizan los flujos comerciales, de inversión, etc.

De acuerdo a cómo han ido mutando estas cuatro grandes dimensiones, Husson y Louça sugieren que, desde el final de la Segunda Guerra, el capitalismo ha atravesado por dos grandes ciclos de acumulación: uno completo (de auge y declive) que llaman “fordista” (1945-c.1980); y otro, aún en desarrollo, el “neoliberal” (c.1980-?). El punto de inflexión entre el agotamiento del ciclo “fordista” y la emergencia de un nuevo ciclo se dio a comienzo de la década de los ochenta, cuando la tasa de ganancia que venía descendiendo desde finales de los sesenta, comienza a recuperarse; y también cuando empiezan a despuntar otros fenómenos de largo plazo (ganancias empresariales, desigualdad, endeudamiento, etc.) que se resumen en un “indicador sintético”, como se muestra en el gráfico más adelante.

Probablemente, la principal diferencia entre ambos ciclos, además de la señalada tendencia divergente del comportamiento de la tasa de ganancia, es que durante el primero (fordista) la tasa de ganancia estaba fuertemente asociada a la productividad del trabajo, fenómeno relacionado con la importancia creciente de la plusvalía relativa; mientras que durante el ciclo neoliberal el crecimiento de la misma estuvo en función no del incremento de la productividad, sino de otros factores, entre los que destaca el incremento de la tasa de explotación del trabajo o, lo que es lo mismo, al incremento en la producción de plusvalía

absoluta, que se tradujo en la reducción sostenida de la proporción de la remuneración al trabajo respecto a la riqueza total, con lo que se agravan los *problemas de realización* del valor, lo cual, a su vez, se manifiesta en la creciente importancia de los mecanismos de endeudamiento y crédito como palancas clave del proceso de reproducción del capital social global, y se ven acompañados por el crecimiento de la desigualdad.

Grandes ciclos de la acumulación mundial, 1960-2010 Indicador sintético (espectrográfico)* y tasa de ganancia**



* Media aritmética simple de los siguientes indicadores de las principales economías del mundo: Participación de las ganancias empresariales sobre ingresos totales; tasa de los gastos de consumo sobre los salarios; volumen del mercado de valores; niveles de desigualdad; nivel del endeudamiento de los hogares. En el artículo citado se describen las fuentes primarias y la naturaleza de cada uno de estos indicadores

**La tasa de ganancia se calcula para las cuatro principales economías capitalistas: Estados Unidos, Alemania, Francia y el Reino Unido.

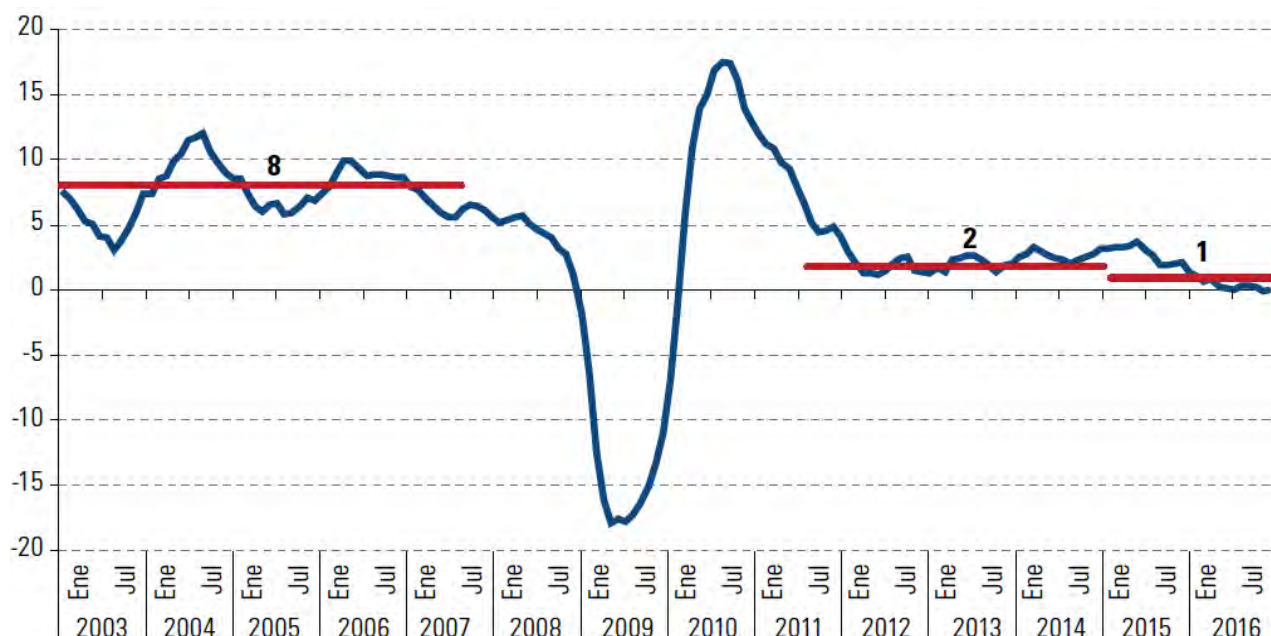
Fuente: Husson y Louça (2013).

La otra diferencia importante entre la época fordista y la que le siguió es que, durante la primera, el trabajo social de los países del centro era el que generaba la mayor cantidad de plusvalía, mientras que desde la década de los ochenta, pero de forma principal en las dos décadas que le siguieron, ese papel lo tuvo el trabajo realizado en las diferentes periferias del mundo, y muy particularmente el de los obreros chinos y de algunos países del Sureste asiático, gracias a la *globalización de la producción* que supuso el desdoblamiento de procesos productivos complejos que en la época anterior se realizaban en un sólo sitio, o en pocos lugares⁴⁹. Con ello, el flujo de manufacturas desde las periferias a los centros de acumulación

⁴⁹ “La creciente tendencia de las empresas multinacionales a centralizar sus funciones estratégicas y administrativas clave en su país natal, mientras descentralizaban la producción intensiva en trabajo en el exterior

creció como nunca antes en la historia; lo que explica, al menos parcialmente, el disparado incremento de los volúmenes del comercio internacional y de la inversión extranjera directa que se reportan en las estadísticas mundiales, sobre todo entre 2003 y 2008.

**Tasa de variación interanual (%) del volumen de comercio mundial;
promedios de tres meses móviles, 2003-2016**

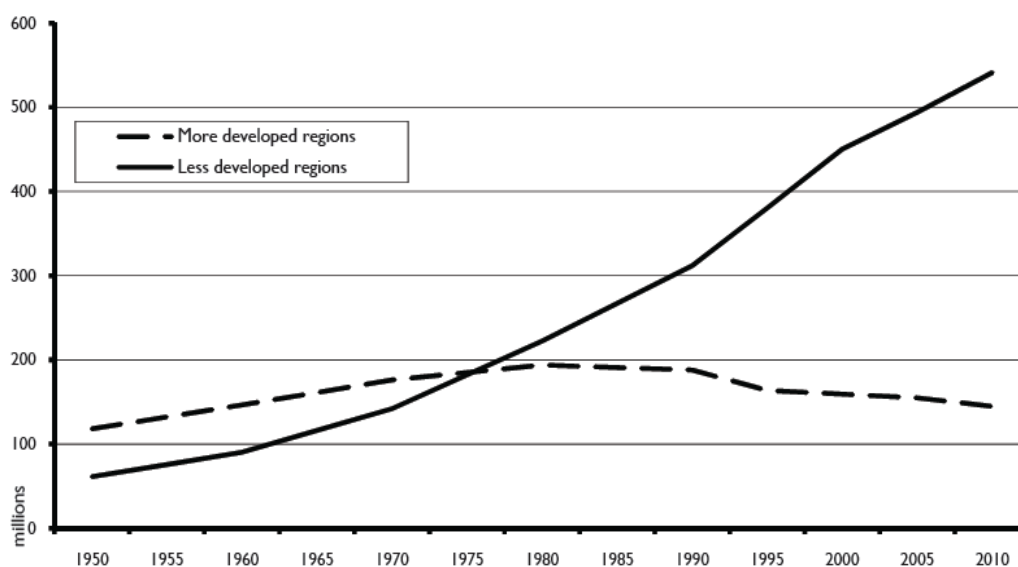


Fuente: CEPAL (2016).

Aunque, como sugiere Smith (2016), los flujos de los componentes o partes de las mercancías deberían ser considerados no tanto como comercio, sino como expresión de la globalización de la producción; y ésta última, más que un arreglo de tipo técnico, como una evolución de la relación capital-trabajo a escala planetaria. Como se aprecia en el siguiente gráfico, desde hace ya más de un cuarto de siglo, los lugares en donde más crece la *explotación* del plusvalor, así como el volumen de la población remunerada y fabril están ubicados en las periferias del sistema; especialmente en aquellos países llamados eufemísticamente “emergentes”, o del Sur Global.

[...] Se aceleró especialmente en la década de 1990 en respuesta a las presiones y oportunidades planteadas por la liberación del comercio y de los flujos de capital, por la aplicación de nuevas tecnologías de la información, el desarrollo de infraestructuras y por el crecimiento de nuevos proletariados en el mundo en desarrollo” (Panitch y Gindin, 2015: 422).

Fuerza de trabajo industrial global en los Centros y las Periferias, 1950-2010. Millones de personas



Fuente: Smith (2016) con datos de OIT.

Nota: Las “regiones más desarrolladas” incluyen Estados Unidos y Canadá, Japón, Europa, Australia y Nueva Zelanda, mientras que las “menos desarrolladas” las integran África, América Latina y el Caribe, Asia (excluyendo Japón), Melanesia, Micronesia y Polinesia.

El gráfico ilustra claramente algunos de los aspectos centrales del último de los ciclos largos de acumulación de capital a escala global, de entre los cuales sobresale la incorporación acelerada de centenas de millones de seres humanos a los circuitos de producción y circulación de valor durante los últimos treinta años, sobre todo “como resultado de la entrada de la ex Unión Soviética y otros países de su entorno, así como de China a los circuitos mundiales de reproducción del capital” (Smith, 2016: 114).

A pesar de la mundialización de los circuitos de producción, la creciente “industrialización” de las periferias no debe ser sobreestimada, pues esta situación vino acompañada de una nueva jerarquía de la geografía de poder a escala planetaria, y la consolidación de poderío geoeconómico y geopolítico del “imperio informal” de los Estados Unidos, manteniendo sus capitales una posición *estratégica* en áreas clave de la economía mundial, así como la continuidad de ese país como uno de los principales centros de consumo mundial de mercancías, pero también como espacio de *realización* de parte significativa del plusvalor producido por la clase obrera de China y de otros países en donde se habían emplazado los capitales industriales de origen norteamericano, como DuPont, Ford, GM, IBM, Intel, Lucent Technologies, Microsoft y Motorola, entre otros.⁵⁰ La globalización de la

⁵⁰ Hacia el 2003 las ventas de las empresas extranjeras y mixtas que operaban en China ya representaban casi 80% de sus exportaciones de maquinaria industrial; 90% de la exportación de computadores y sus componentes; y 71% de los equipos de electrónica y telecomunicaciones (Panitch y Gindin, 2015: 438).

producción es el principal motivo de las mutaciones del origen geográfico del plusvalor apropiado por las multinacionales estadounidenses: si el 1987 las ganancias recibidas desde el exterior representaban para esas corporaciones sólo 16% respecto a la masa total de sus ganancias, para 2003, la proporción ya bordeaba 25% (Caputo, 2005).

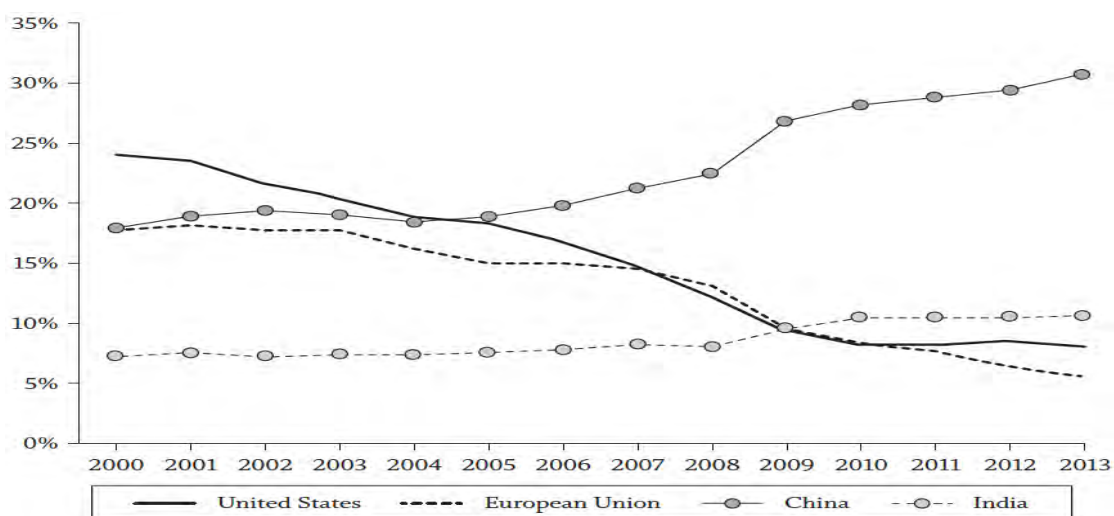
Además, es importante reconocer que la “industrialización” de las periferias no fue completa, sino que muchos de los procesos de investigación y desarrollo, diseño, marketing, así como servicios empresariales y financieros fueron retenidos por los países del Centro del sistema mundial, especialmente por los Estados Unidos. Al respecto vale la pena citar *in extenso* los datos proporcionados por Panitch y Gindin:

[Hacia 2006] Estados Unidos representaba entre el 60 y el 75% de todos los gastos en investigación y desarrollo de la OCDE en sectores de alta tecnología como el aeroespacial e instrumentos científicos, entre el 45 y el 50 % en el de la electrónica y farmacéutico [...] En gran medida, los “escalones superiores” de la acumulación global habían pasado a estos sectores de alta tecnología y a un conjunto de servicios empresariales (gestión, asesoramiento legal, contabilidad, ingeniería, consultoras y servicios financieros) en los que las empresas estadounidenses dominaban abrumadoramente. En 2007, las tres o cuatro principales empresas globales en sectores tan diversos como equipo y tecnología de hardware, software y ordenadores, aeroespacial/ militar y equipos y servicios para la industria del petróleo eran estadounidenses, como también lo eran catorce de las dieciséis principales compañías globales en equipos sanitarios y servicios. En el sector de los medios de comunicación, cuatro de las cinco principales empresas eran estadounidenses, igual que dos de las tres principales empresas del sector farmacéutico, transporte, equipo industrial y telefonía fija. Y cinco de las seis principales empresas en el sector de venta al por menos eran estadounidenses. (2015: 424-425)

Las tendencias arriba presentadas, muchas de las cuales habían comenzado desde mediados de los ochenta, se prolongaron durante los primeros años del siglo XXI. Vale la pena destacar dos de ellas, por la importancia que tienen para América Latina: el crecimiento acelerado de la economía China y el cambio en la coyuntura mundial de los precios del petróleo y otras *commodities*. Respecto al primer punto, vale la pena citar de nuevo el trabajo de Panitch y Gindin, para quienes “la entrada de China en la OMC en 2001 fue el acontecimiento más significativo por lo que se refiere a la construcción del capitalismo global” (2015: 406).⁵¹ Este nuevo papel de China como locomotora mundial de la producción mercantil se reflejó en insólitas tasas de crecimiento, espoleadas por las exportaciones manufactureras, pero también por la inversión en infraestructura productiva y urbana en general. La importancia china en el ritmo mundial de la *producción* de plusvalor se ilustra mejor cuando se le compara con el peso del resto de las economías centrales, como se hace en el siguiente gráfico.

⁵¹ “En 2000, China constituía el séptimo mayor exportador del mundo, con el 3,9% del total mundial, y el octavo importador, con el 3,4% del total mundial. Después de un crecimiento anual superior al 20% en ambos flujos, en 2011 China pasó a ser el primer exportador del planeta, alcanzando el 10,4% del total mundial. En ese mismo año, China setransformó también en el mayor importador, representando el 9,5% del total mundial. En 2015 esas participaciones alcanzaron 13,8 % y 10,1%, respectivamente” (Durán y Pellandra, 2017: 9).

Contribución (%) de las principales economías al crecimiento económico global, 2000-2013*



* Calculada como la proporción de crecimiento acumulado del PIB de cada economía (a precios constantes en dólares de 2011) sobre el crecimiento acumulado del PIB mundial en un periodo de 10 años (1990/2000; 2003/2013).

Fuente: Li (2016).

Lo anterior nos lleva al segundo de los aspectos a destacar. A partir de 2003, el acelerado crecimiento chino y el aumento de la demanda de alimentos, materias primas y energéticas a él asociado, fue uno de los factores del auge de lo que Erten y Ocampo (2012) llaman un *superciclo* de precios de las *commodities*. Pero, si miramos de cerca el comportamiento diferenciado de las mismas, podemos concluir que, al menos en el caso del petróleo y de algunos alimentos, la creciente demanda china no basta para explicar el crecimiento acelerado de los precios, sino que hay otros factores de suma importancia. En el caso del petróleo —y algunos minerales— se pueden destacar el desacople entre la oferta y la demanda, los cambios en la geopolítica mundial, el incremento de los costos de producción del petróleo, el cambio en las expectativas de futuro, la creciente intervención del capital financiero en el negocio de los hidrocarburos y la no menos importante especulación en el sector (Yergin, 2009); y, para el caso de los alimentos, un complejo nudo de procesos (especulación, producción de agrocombustibles, cambio climático, etc.) que, en su conjunto, dieron forma a la *crisis agroalimentaria mundial*, como ya expusimos en otro lugar (Ruiz, 2011). El incremento de los precios reales de las *commodities*, al no estar acompañado por un incremento proporcional de los precios de las mercancías industriales, se tradujo en una recuperación de los términos del intercambio comercial —que venían deteriorándose durante las últimas décadas— para aquellas naciones exportadoras de bienes primarios (ver AG.5). La combinación de ambos factores, más algunos otros elementos propios de nuestra región —sobre los cuales hablaremos a continuación— constituyen parte fundamental de la evolución del marco general bajo el cual

transcurrieron los procesos de reproducción de capital en América Latina a comienzos del siglo XXI.

3.1.2 La reproducción de capital en América Latina: una coyuntura excepcional

En este apartado se abordan dos aspectos clave de la coyuntura latinoamericana de los primeros lustros del siglo XXI: la mejoría de las condiciones de inserción de sus economías al mercado mundial; y los cambios políticos que, sin bien comenzaron a finales del siglo XX, se consolidaron durante la siguiente década: primero como agudización de la lucha de clases a lo largo del continente, que se expresó bajo la forma de protestas y movilizaciones de cuño anti-neoliberal; y, acompañando a éstas, la emergencia de coaliciones electorales exitosas que desembocaron en el establecimiento de un conjunto de gobiernos a los cuales se conoce bajo la denominación genérica de *progresistas* o *posneoliberales*. Veamos cada uno de estos aspectos por separado, aunque con la plena conciencia de que la primera tendencia, sirvió como un soporte muy importante (aunque no exclusivo) de la segunda.

Existe prácticamente un consenso en señalar al año de 2003 como el punto de inflexión contemporáneo en la marcha de las economías latinoamericanas, pues a partir de ese año cambió la coyuntura mundial y regional en los siguientes aspectos: a) auge financiero mundial; b) expansión del comercio internacional; c) bonanza de los precios de las *commodities*; d) altos volúmenes de remesas que los trabajadores migrantes enviaron a sus países de origen (Ocampo, 2009). A continuación, desarrollamos la forma en que se han trenzado los elementos señalados por Ocampo durante los últimos lustros. Comenzaremos por exponer cómo el *boom* del crecimiento chino ya referido en el acápite anterior transformó sustancialmente el panorama del comercio exterior latinoamericano, así como el marco de la inversión extranjera directa y el financiamiento internacional que recibe nuestra región.

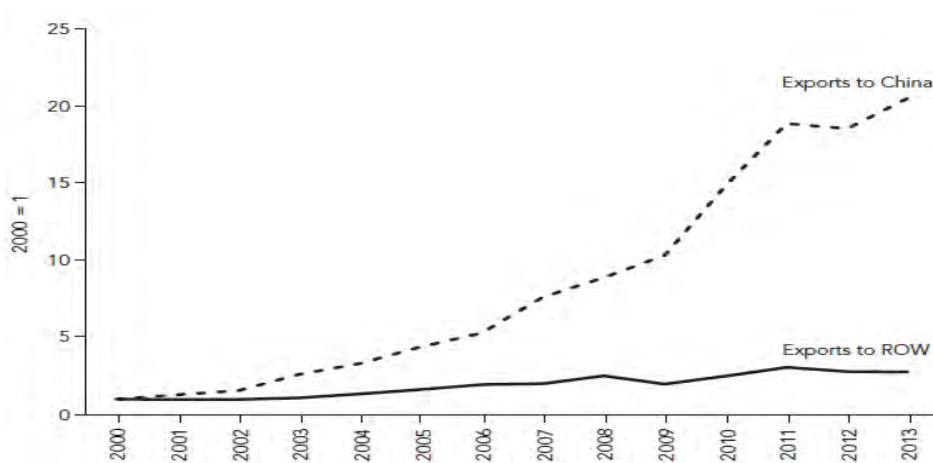
Durante los últimos años se ha venido acumulando una importante cantidad de bibliografía sobre las relaciones económicas recientes entre China y América Latina, centradas en analizar su *efecto mixto*: aspectos positivos y negativos para la región. Entre estos últimos se encontraría el hecho de que el nuevo patrón de comercio con China no contribuye a reorientar la tendencia a la desindustrialización que algunos países latinoamericanos experimentaban desde la época de auge del neoliberalismo (Durán y Pellandra, 2017);⁵² Sin embargo, más allá de este controvertido aspecto de la relación con China, la mayor parte de los estudios serios

⁵² Dos mecanismos que operan contra la industrialización latinoamericana son señalados: “Primero, por medio de las exportaciones, una excesiva concentración en productos básicos crea un sesgo contra las manufacturas mediante la apreciación de las monedas locales, creando un desincentivo para diversificar hacia sectores de manufactura moderna [...] Segundo, por medio de las importaciones, la penetración china afecta a los productores locales en sus propios mercados, especialmente en países cuyo ingreso per cápita es superior al chino, y en terceros mercados.” (2017: 73)

sobre el tema hacen un balance global más bien positivo. Por ejemplo, la tesis central de uno de los trabajos recientes que estudia con mayor profundidad las relaciones chino-latinoamericanas, es que el *boom* chino llegó en un momento oportuno, pues “ayudó a eliminar los incrementos de la desigualdad en América Latina que se habían recrudecido durante el periodo del Consenso de Washington. El boom chino también ayudó a muchas economías de América Latina a recuperarse de la crisis financiera global de 2008-2009” (Gallagher, 2016: 2).

Al iniciar el siglo XXI, las exportaciones de América Latina a China representaban solo 1% de sus exportaciones totales; para 2013, esa proporción había subido a 10%, 110 mil millones de dólares, con lo cual el país asiático se había convertido en el principal socio comercial de Brasil, Perú, Chile, entre otros. En ese mismo periodo, la demanda china de mercancías latinoamericanas se había más que duplicado, lo cual coadyuvó al incremento de los precios de un relevante grupo de *commodities* latinoamericanas que tuvieron en China un destacado mercado: “Brasil y Perú tienen una importante porción del hierro del mundo; Chile y Perú, el cobre; Uruguay, la madera; Colombia, Venezuela, Ecuador, Brasil y México, el petróleo. Brasil, Argentina y Bolivia proveyeron la soya y algo de carne. Los chinos crecientemente acompañan sus alimentos con vinos argentinos o chilenos” (2016: 42). El incremento de la demanda no sólo estimuló el alza de los precios, sino también de los volúmenes de exportación⁵³. El resultado, en términos de valor exportado, se muestra mejor en el siguiente gráfico, que ilustra la diferencia del crecimiento de las exportaciones según su destino, las cuales se cuadruplicaron a China en el transcurso de la década que va de 2003 a 2013, mientras que prácticamente permanecieron cuasi estancadas al resto del mundo.

Índice del valor de las exportaciones latinoamericanas, 2000-2013



Nota: ROW=Rest of the World
Fuente: Gallagher, 2016.

⁵³ “El petróleo duplicó su cotización, el cobre se quintuplicó y la soya subió dos veces y media. Esta apreciación incentivó a su vez un incremento del 55% del volumen exportado” (Katz, 2016: 38).

Como hemos venido insistiendo, la naturaleza de esas exportaciones fue básicamente de origen primario, destacando el petróleo, los minerales (hierro, cobre y sus concentrados) y productos agropecuarios (soja y otras oleaginosas). Tan sólo estos cinco productos, contabilizaron casi 70% de las exportaciones a China entre 2010 y 2014. Por el contrario, en el mismo periodo, el país asiático consolidó su posición como exportador de manufacturas de diversa sofisticación tecnológica a nuestra región, destacando los equipos de telecomunicaciones; las máquinas de procesamiento de datos; barcos y botes; instrumentos y aparatos ópticos; así como productos derivados del petróleo, entre los principales.

Pero no fue solamente el comercio el que floreció entre ambas regiones. También lo hicieron las inversiones de capitales chinos, tanto de empresas estatales como mixtas, sobre todo en el sector de los hidrocarburos y los minerales. Aprovechando los créditos baratos que les otorgaron los bancos chinos, gigantes compañías de ese país (SINOPEC, CNOOC, Chinalco, Huawei, Chery, Minmetals) comenzaron un ambicioso programa de inversiones en América Latina. Como era de esperarse, la principal motivación de tales inversiones era asegurar el aprovisionamiento de materias primas que necesitaban las altas tasas de crecimiento industrial y urbanización que estaban teniendo lugar en aquella nación. Cabe destacar que las inversiones chinas tuvieron una expresión diferenciada por región, fluyendo en principio a Brasil, Venezuela, Argentina y Ecuador. Según las estadísticas recopiladas por Ray, Gallagher y Sarmiento (2016), en la actualidad China es la segunda fuente principal de IED tipo *greenfield* en América Latina, después de los EEUU; y la tercera de IED bajo la modalidad de *fusiones y adquisiciones*, siguiendo a los EEUU y España. Esas inversiones, si bien contribuyeron a mejorar los ingresos fiscales de muchos países latinoamericanos, no estuvieron exentas de controversias, sobre todo por lo que se refiere a conflictos socioambientales a ellas asociados, como en el caso de las inversiones chinas en Ecuador (Ray y Chimienti, 2015).

La tercera forma de manifestación de la importancia de China en las economías latinoamericanas se refiere la creciente importancia que tiene la primera como fuente de financiamiento de estas últimas; y esto es particularmente relevante sobre todo después de la Gran Crisis de 2009, cuando el crédito internacional quedó restringido.⁵⁴ Para ser más precisos, fue durante los años de peor desempeño de las economías latinoamericanas (2010 y 2015), cuando el financiamiento chino se volvió clave para la región. Según los cálculos de Gallagher y Myers (2016), entre 2005 y 2016, los dos principales bancos de desarrollo chinos (China Development Bank y China Export-Import Bank) han prestado más de 141 mil millones de dólares a los países de América Latina y El Caribe. En ese mismo periodo, el financiamiento

⁵⁴ De la abundante literatura marxista sobre los orígenes y dinámica de la Gran Crisis de 2008-2009, ver Caputo (2016) y Lapavistas (2016). Para los impactos de dicha crisis en América Latina, ver Quenan (2014).

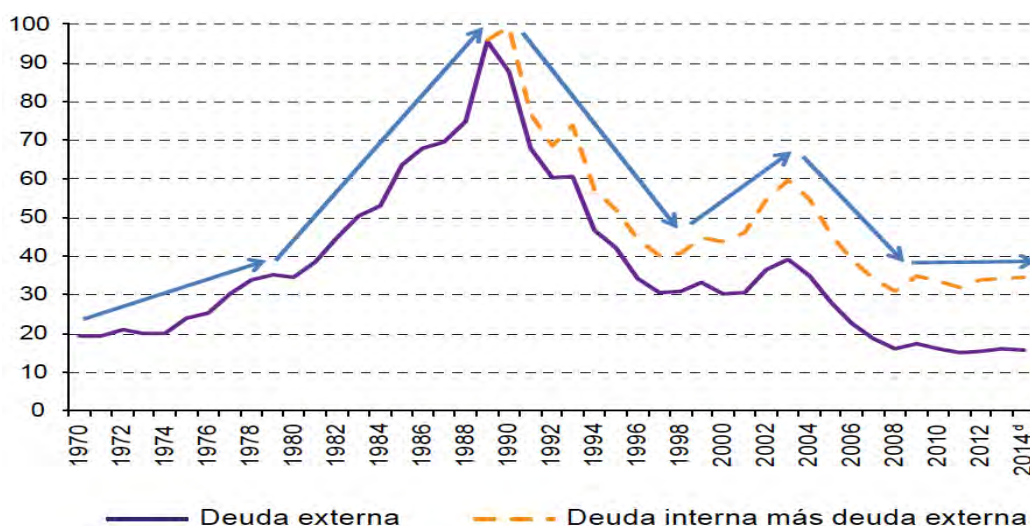
del país asiático sobrepasó el monto de lo prestado a la región por el Banco Mundial (67 mil millones) y el Banco Interamericano de Desarrollo (70 mil millones). El destino principal de los préstamos chinos fue para desarrollo de infraestructura, así como para proyectos energéticos y de minería. Analizando las condiciones bajo las cuales fue prestado el dinero, Gallagher llegó a la siguiente conclusión:

El financiamiento chino no es ni “miel sobre hojuelas”, pero tampoco neocolonial. En cambio, las políticas de los bancos chinos son muy similares a las de otras instituciones financieras de desarrollo que operan en la región, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, o la Corporación Andina de Fomento, así como de otros bancos de exportaciones e importaciones. La mayor parte del financiamiento chino para América Latina es ofertado a tasas de interés comerciales. Cuando las tasas son ligeramente más altas que las de sus contrapartes, es normalmente en función de riesgos más altos que implican los proyectos. (2016: 78)

Pero por sí solo el *boom* chino no explica la nueva coyuntura. A lo anterior habría que agregar otros factores que ayudaron a una inusitada reducción de la vulnerabilidad financiera y de la deuda pública latinoamericana, que casi se habían quintuplicado entre 1970 y 1990, como se sostiene en la siguiente afirmación de la CEPAL y se aprecia en el gráfico abajo presentado:

en los años de bonanza —entre 2003 y 2008— se redujo considerablemente el nivel de la deuda pública y además se modificó de manera significativa su composición, observándose una extensión de los plazos, una mayor participación de la deuda a tasa fija, un aumento de la proporción de residentes en su tenencia y un creciente peso de las deudas en moneda local. De este modo, en los últimos 25 años la reducción de la deuda pública externa ha sido notable en la región: a comienzos de los años noventa representaba poco más del 70% del PIB, en comparación con el 16% que registra en 2014. (CEPAL, 2015: 5)

América Latina: deuda pública con respecto al PIB (%), 1970-2014



Fuente: CEPAL (2015). Promedio simple de 19 países; d) Los datos de 2014 corresponden al tercer trimestre.

La coyuntura extraordinaria también se expresó en el crecimiento sostenido del PIB real a tasas mayores que en épocas anteriores, así como en el incremento de los salarios reales e

ingresos de las clases trabajadoras; en la disminución de los índices de pobreza y miseria; así como en la disminución del índice de concentración del ingreso, etc. Esto es verdad para buena parte de los países de la región, aunque de manera diferenciada, fueron México, Colombia y algunos países centroamericanos los que menos logaron revertir las tendencias neoliberales de desigualdad y exclusión social (ver AG.6).

Las tendencias arriba anotadas no se explican sólo por el cambio en la coyuntura económica mundial, sino también por el ascenso de gobiernos con agendas críticas al neoliberalismo, que fueron resultado de un largo ciclo de protesta y movilización social que tuvo como punto de arranque el *Caracazo* en 1989 en Venezuela, y continuó con la rebelión neozapatista de 1994 en México; así como por un periodo de gran convulsión social en algunos países de América del Sur entre 2000 y 2005, que condujo a la destitución de seis presidentes como resultado de movilizaciones populares, como recuerda Seoane (2008): el aborto del intento de reelección fraudulenta de Fujimori en Perú en el 2000; los derrocamientos de Mahuad y de Gutiérrez en Ecuador en 2000 y 2005; el abandono de Fernando de La Rúa en Argentina en 2001, en medio de una insurrección más o menos generalizada; y, finalmente, el derrocamiento de Gonzalo Sánchez de Losada en 2003 como corolario de la “Guerra del Gas” y la renuncia de su sucesor, Carlos Mesa, en Bolivia en 2005. A estos acontecimientos habría que agregar los triunfos de plataformas electorales con programas que tomaban distancia en menor o mayor medida del neoliberalismo: la elección de Hugo Chávez como presidente de Venezuela (1998); a la que siguieron la de Lula, en Brasil (2002); de Néstor Kirchner, en Argentina (2003); Tabaré Vázquez, en Uruguay (2004); Evo Morales, en Bolivia (2005); Rafael Correa, en Ecuador (2006); y Fernando Lugo, en Paraguay (2008). Hacia finales de la primera década del siglo XXI, aproximadamente 60% de la población latinoamericana vivía en países con gobiernos autoproclamados “de izquierda”. Pero tampoco habría que olvidar el desarrollo de otras movilizaciones populares de tipo antineoliberal en otros países como Colombia, México, Chile, etc.

Este cambio en la coyuntura latinoamericana, operó en un contexto más amplio de movilizaciones contra diferentes facetas del neoliberalismo a escala planetaria, entre las que se destacan las protestas contra el Acuerdo Multilateral de inversiones (AMI) en 1997; la “batalla de Seattle”, que frustró la Ronda del Milenio de la OMC en 1999; la confluencia de movimientos de izquierda en torno al Foro Social Mundial a partir de 2001; las movilizaciones globales contra la intervención norteamericana en Irak en 2003; el desarrollo de campañas contra el libre comercio en todo el mundo, incluyendo la victoriosa contra el proyecto estadounidense del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2005. Y, en años más recientes, las movilizaciones en diferentes puntos del globo (Medio Oriente, Grecia, China,

etc.) que, de una u otra manera, estallaron para oponerse a algunos de los rasgos más agudos de la mundialización del capital en su fase neoliberal: contra la especulación alimentaria, las políticas de austeridad, contra la superexplotación del trabajo, entre otras. Esta etapa de rebeliones y resistencias se encuentra aún abierta, y está signada en la mayoría de los casos por una clara vocación más reformista que revolucionaria, pero pensamos que no por ello deja de representar una amenaza real a las formas actuales de dominación del capital a escala global.

Es en este contexto planetario que deberían ser evaluadas las diferentes experiencias políticas latinoamericanas recientes. Lo primero que habría que asentar es la falta de consenso sobre cuál término es el que mejor caracteriza a la coyuntura regional (principalmente sudamericana) de los primeros tres lustros del siglo XXI, siendo los de uso más común los siguientes: posneoliberalismo, progresismo, neodesarrollismo, marea rosada, socialismo del siglo XXI, socialismo del Buen Vivir, entre otros. Sin pretender agotar la polémica en torno a este complejo aspecto, creemos que, dada la gran variedad de diferencias nacionales en lo que respecta a los procesos sociales que les antecedieron y a los alcances y límites de cada caso, tal vez la idea que mejor da cuenta de sus aspectos comunes es la de *posneoliberalismo*. En este sentido, coincidimos con los investigadores Ruckert, Macdonald y Proulx quienes, después de analizar una amplia literatura académica sobre el fenómeno posneoliberal, llegaron a la conclusión de que “la noción de posneoliberalismo es de utilidad si la entendemos no como una ruptura total con el neoliberalismo, sino como una tendencia a romper con ciertos aspectos de las prescripciones de la política neoliberal” (2016: 2). Esto es válido para un conjunto de dimensiones políticas clave que apuntaron, según cada caso nacional, a un menor o mayor distanciamiento de las políticas neoliberales, en los que los autores citados destacan los siguientes: renacionalización de la economía; reorientación de las políticas comerciales; cambios en los sistemas de captación de rentas y de impuestos; gasto social y modificación de las políticas de regulación del mercado laboral, a lo cual habría que agregar cierta vocación por recuperar márgenes de soberanía nacional, sobre todo frente a los Estados Unidos y, en esta misma tesitura, de apostar por la construcción de mecanismos de integración regional novedosos.

Por supuesto, como ha sido apuntado por numerosos estudios, además de los ya anotados (Katz, 2016; Spanakos, y Pantoulas, 2017), cada caso nacional debe ser estudiado en su especificidad histórica concreta, de lo cual se desprende que cada experiencia posneoliberal significó algo distinto en cada caso y en cada momento de su despliegue, oscilando entre los siguientes sentidos del componente “pos”: a) seguir bajo el neoliberalismo, pero corregir algunos de sus excesos; b) ir más allá del neoliberalismo en la forma en que aquél concibe la política y el estado; c) buscar la creación de un nuevo proyecto (económico, político e

ideológico) nacional/regional *no* neoliberal, pero en el marco del capitalismo; d) sentar las bases para la transición de un periodo posneoliberal hacia una lucha de horizontes más amplios, potencialmente anticapitalistas, como fue el caso de Venezuela bajo el gobierno de Hugo Chávez, cuyas múltiples iniciativas políticas contribuyeron a poner en la mesa la discusión sobre los límites de la civilización capitalista y la necesidad de echar a andar lo que él concebía como un largo periodo de transición para superarla.

A lo anterior habría que agregar un aspecto que con frecuencia se olvida en los diferentes análisis: el hecho de que los alcances y límites de cada una de las experiencias “pos” no puede ser explicada exclusivamente a partir de las iniciativas gubernamentales, sino que tienen que ser comprendidas como el resultado de un complejo entramado de relaciones de fuerza en las que intervienen además de aquéllas, la fortaleza o debilidad organizativa e ideológica de las formaciones de clase (tanto las de las clases dominantes como las de los subalternos) en cada una de las naciones; de la dinámica del conflicto social resultante de lo anterior, así como del grado de injerencia y capacidad de boicot y chantaje de factores de poder nacionales y extranjeros, entre los que destaca de manera particular el intervencionismo norteamericano, que como ha sido documentado con amplitud (Borón, 2014; Katz, 2017; *Wikileaks*), jugó un papel prominente a lo largo de todo este periodo para combatir abierta o silenciosamente no pocas de las iniciativas de los gobiernos posneoliberales e, incluso, tomando parte activa en los esfuerzos por abortar procesos en marcha. Como lo demuestra con creces la historia de *Nuestra América*, las fuerzas opuestas a los proyectos reformistas desatan violentas tormentas para ahogarlos en su propia cuna. En palabras de A. Borón

...en América Latina las reformas son combatidas con ferocidad por las clases dominantes y sus aliados que, percibiéndolas como catalizadoras de la revolución, no vacilan en lanzar sangrientas contrarrevoluciones para sofocarlas. A veces, mediante la presión y la asfixia, el fraude y la corrupción, los procesos reformistas son abortados y domesticados y el baño de sangre contrarrevolucionario se torna innecesario. (Borón, 2003: 202)

Retomando el argumento inicial, es posible sostener que más allá de las particularidades nacionales de cada uno de los procesos posneoliberales recientes, hay algunos elementos que en *mayor o en menor* medida se encuentran en prácticamente todos ellos, los cuales también se pueden ver como aspectos constitutivos de una *opción reformista o socialdemócrata* latinoamericana, tal como es entendida por Piqueras (2014): como aquélla que —sin plantearse necesariamente un horizonte poscapitalista— abre la posibilidad de dar cabida a formas *más o menos* democráticas de regulación de la reproducción social, lo cual implica: a) mayor distribución del poder social; b) mayor participación del conjunto de la sociedad en las decisiones que la afectan; c) mayor distribución o redistribución del conjunto de la riqueza social: “la opción reformista tiene que ver con el grado de apertura democrática, equilibrio

social y redistribución de recursos que se da en una determinada formación socio-estatal, o bien incluso a escala sistemática” (2014: 14). De acuerdo a este autor, la opción reformista se sostiene en la medida en que se generan *mecanismos reguladores* basados en la integración (siempre parcial y muchas veces mediada por el Estado) del Trabajo en la definición de las reglas de la reproducción social en todas sus dimensiones: las más inmediatas que regulan la relación trabajo asalariado-capital, pero también de aquéllas que van más allá de ésta, pero también enmarcan el campo de la lucha de clases: relación de soberanía frente a otros estados; márgenes de participación política de los subalternos; orientación general de las políticas de Estado, etc. Estamos de acuerdo con Piqueras cuando propone que los anteriores “no son mecanismos unilaterales dispuestos por el Capital, que nunca los emprendería por sí mismo. Son, sobre todo, éxitos de las luchas del Trabajo, conquistas en forma de elevación de la medida de la dignidad de los seres humanos y del nivel de exigencias sociales en relación a aquélla” (2014: 21).

Algunos elementos comunes de los gobiernos de la oleada posneoliberal, permiten caracterizarlos como variantes nacionales de la opción reformista, de mayor o menor radicalidad, según el caso. Estos gobiernos: 1) rechazaron la idea del mercado autorregulado y argumentaron que su funcionamiento debe estar subordinado a las prioridades establecidas por el Estado. Este aspecto lo precisan otros investigadores, quienes identifican que la apuesta por la construcción de un *Estado Neodesarrollista*, fuertemente regulador del proceso de acumulación, se centró en las nacionalizaciones y estatizaciones de empresas de sectores estratégicos de la economía, lo que permitió cumplir un triple objetivo: “apropiarse de la capacidad de conducir el proceso de desarrollo, recuperar soberanía nacional en la toma de decisiones y estatizar una parte importante de la renta para dirigirla a la inversión pública y a los programas sociales” (Filmus, 2016: 31); inversiones que fueron canalizadas, de forma principal, para el desarrollo de fuerzas productivas generales (infraestructura) y gasto social para educación, salud, vivienda, crédito productivo, y otras modalidades de salario social. 2) Se apoyaron, en distinta medida, en amplias coaliciones políticas que incluyeron a buena parte de las clases trabajadoras y las clases medias urbanas, quienes no sólo les favorecieron en lo electoral, sino también tuvieron que movilizarse para mostrar su respaldo. En palabras de Pérez Sáinz (2016), lo que buscaron fue la revitalización de la *ciudadanía social básica*; 3) Reencauzaron la reproducción del capital desde esquemas anclados en la *expropiación financiera* sin cortapisas hacia modalidades de acumulación socialmente menos devastadoras, poniendo límites a la flexibilización laboral y, en algunos casos como el venezolano y el

ecuatoriano, regulando las condiciones generales bajo las cuales se explota el trabajo (Grugel y Riggirozzi, 2009).⁵⁵

A estos elementos habría que agregar otro de importancia cardinal: la vocación de varios de esos gobiernos por transitar de los conocidos esquemas de integración del “regionalismo abierto”, caros al proyecto neoliberal y específicamente centrados en aspectos comerciales, a modalidades de integración latinoamericana de carácter multidimensional, solidaria, y de fortalecimiento de la soberanía regional, sobre todo en su compleja relación con los Estados Unidos. Así, a iniciativa de Venezuela, Cuba y Brasil, durante este periodo se pusieron en marcha algunos proyectos como la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Alba) en 2004; Petrocaribe en 2005; la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac) en 2010; de la Comunidad Sudamericana de Naciones, posteriormente Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), así como por la puesta en marcha del Banco del Sur en 2013. Y, si bien es cierto que algunas de estas iniciativas no tuvieron el alcance original esperado debido a una serie de factores tanto estructurales como coyunturales,⁵⁶ durante varios años trazaron un nuevo horizonte de las perspectivas de integración latinoamericana en clave claramente progresista.

En suma, las políticas reformistas de los gobiernos posneoliberales contribuyeron a revertir, aunque sea *parcialmente*, la tendencia neoliberal a la superexplotación del trabajo y a la exclusión social, como lo muestran diversos estudios provenientes de un amplio abanico de posiciones teóricas y políticas, desde el marxismo hasta el Banco Mundial, pasando por los estudios de la CEPAL. No obstante, dicha reversión no se dio en todos los ámbitos por igual. Mientras los índices de pobreza y miseria actuales se encuentran por debajo de los de comienzos de los ochenta, los salarios reales de hoy día son comparables sólo a los de mediados de esa década, cuando el progreso de deterioro salarial ya llevaba medio lustro. Además, como han dado cuenta Bértola y Ocampo,

lo mismo no aconteció con los indicadores del mercado de trabajo que no ha permitido absorber completamente el creciente capital humano, incluso en un contexto en que la transición demográfica y la exportación de mano de obra por la vía de la migración internacional han reducido la presión sobre los mercados de trabajo latinoamericanos. (2010: 259)

⁵⁵ De entre los estudios recientes que articulan los aspectos políticos y económicos del *posneoliberalismo*, los siguientes dan cuenta de los claroscuros de los procesos sociales en los países referidos: Venezuela (Chodor, 2015; Spanakos, A. y Pantoulas, 2017); Bolivia (Farthing y Kohl, 2014; Geedes, 2014); Brasil (Boito Jr. Y Saad-Filho, 2017); Argentina (Bonnet, 2016). Para una comparación a escala regional, ver Ruckert, Macdonald y Proulx (2016) y Katz (2016).

⁵⁶ Entre los que Benzi (2016) señala los siguientes: la lógica rentista de la política exterior venezolana; las limitadas posibilidades de complementación entre economías primario-exportadoras; y la ausencia de una perspectiva político-ideológica y económica clara. A los cuales habría que agregar el no menos importante cambio de la coyuntura económica mundial de desplome de precios de las *commodities* y el giro a la derecha de los últimos años, del cual hablaremos más adelante.

Este último aspecto, la migración, también explica en buena medida que las contradicciones propias de las economías latinoamericanas se hayan visto atenuadas, de manera parcial, gracias a la ingente cantidad de divisas que, vía remesas, recibió la región durante el periodo considerado; aunque eso ha sido pagado por el alto precio del sufrimiento de las masas de migrantes y a la pérdida de una fuerza de trabajo joven que bajo otras condiciones se habría quedado en sus países.⁵⁷

Sin embargo, hay muchos indicadores de que la coyuntura excepcionalmente favorable del periodo 2003-2008 (y de la rápida recuperación durante el par de años que siguieron a la crisis de 2009 gracias a las políticas heterodoxas de tipo *anticíclico* y también al financiamiento chino) comenzó a cerrarse desde 2012, aunque de forma más clara desde 2014-2015. En palabras de la Secretaria General de la CEPAL, el nuevo momento de las economías latinoamericanas está restringido “por factores externos, como el menor crecimiento económico de los principales socios comerciales y el fin del ciclo alcista de los precios de las materias primas, en las que la región concentra su canasta exportadora” (Bárcena, 2015: 13).

El hecho de que el ciclo de precios altos se haya comenzado a agotar desde 2011 para los minerales, y desde 2014 para el petróleo, ha puesto en dificultades a muchas naciones latinoamericanas, que han visto mermados sus ingresos de forma significativa, enfrentando problemas de balanza comercial, problemas fiscales y, en definitiva, un ambiente de recesión que, aunado a otras contradicciones propias de los procesos posneoliberales y a una nueva ola de insurgencia de las clases dominantes más conservadores, ya pasó la factura a algunos gobiernos latinoamericanos, como en los casos de Argentina y Brasil, y que ha puesto en jaque a los gobiernos de Venezuela y Ecuador (López Segre, 2016).

Este mismo autor identificó de forma clara seis debilidades y contradicciones de las experiencias posneoliberales recientes: 1) incapacidad de transformar las matrices productivas centradas en la exportación de *commodities*. Con el declive mundial de los precios de aquéllas, la capacidad de mantener los niveles de gasto social y, por tanto, de fortalecer la base social, se vio mermada; 2) en algunos casos como el de Argentina, Brasil y Uruguay, no se dieron grandes cambios en el sistema político, ni en el protagonismo de los medios de comunicación privados y el sistema fiscal; esto último, orilló a algunos de esos gobiernos (y no sólo los tres mencionados) a ampliar sus fronteras extractivas para tener rápido acceso a recursos frescos, con lo cual se abrieron diferentes frentes de conflictos socioambientales; 3) no se realizaron suficientes esfuerzos para acompañar las políticas sociales con una nueva cultura política

⁵⁷ “América Latina es la mayor receptora de estos fondos, que constituyen el principal ingreso de República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica y Nicaragua. Estas transferencias son la segunda fuente de divisas para Belice, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Surinam. Han sustituido la primacía del café en El Salvador y de las bananas en Honduras” (Katz, 2016: 36).

revolucionaria, por lo que no le fue difícil a la nueva derecha recuperar la iniciativa ideológica y cultural en las coyunturas de crisis; 4) tampoco se tomaron las medidas suficientes para combatir la corrupción de carácter estructural que atraviesa a los aparatos estatales, y en la cual cayeron no pocos funcionarios de los gobiernos posneoliberales; 5) no se supo acompañar a los liderazgos personales con formas institucionalizadas de liderazgo colectivo, que permitieran continuar con los procesos aún en la ausencia de aquéllos; 6) se dieron importantes avances en la dimensión política de la integración latinoamericana, pero no así en la dimensión económica, la cual habría sido fundamental para sentar las bases de transición hacia otros modelos productivos de carácter más complementario (2016: 67 y ss.).

En los siguientes dos apartados mostraremos algunas de las principales tendencias de la lucha de clases en Ecuador a comienzos del siglo XXI y cómo aquéllas derivaron en un proceso social y un gobierno de orientación posneoliberal, a los cuales se conoce comúnmente con el nombre de *Revolución Ciudadana*. Allí se verá con claridad cuáles fueron su naturaleza, sus alcances y limitaciones, mediante la exposición de sus orígenes y principales líneas de acción.

3.2 Gestión de la crisis orgánica, 2000-2006⁵⁸

Como ya fue anotado al final del Capítulo segundo, la salida “desde arriba” que las clases dominantes intentaron dar a uno de los momentos más agudos de la *crisis orgánica* en curso en Ecuador (la destitución del presidente Mahuad el 21 de enero del 2000) fue la entrega del poder presidencial a quien fungía como Vice presidente de la República, Gustavo Noboa, del mismo partido que Mahuad. Noboa no vaciló en continuar con el proyecto neoliberal, puesto en cuestión por el proceso cuasi-insurreccional de las clases subalternas, quienes fueron un elemento clave en la destitución de Mahuad. El nuevo mandatario comenzó su periodo impulsando una serie de reformas legales (como la *Ley para la Transformación Económica del Ecuador*, popularmente conocida como ley “Trole”), para dar sustento a la dolarización, además de establecer el trabajo por horas y desmontar derechos laborales. Además, se impulsaron otras iniciativas similares, en clave neoliberal y con el pleno respaldo del FMI: incremento del precio de los combustibles, iniciativas privatizadoras, reestructuración de la deuda en condiciones poco favorables para el país (canje de Bonos Brady por Bonos Global), continuación de los salvatajes bancarios, etc. (Acosta, 2001). Adicionalmente, bajo su mandato salieron a la luz numerosos casos de corrupción, que involucraban a colaboradores cercanos y familiares del presidente, ratificando el penoso primer lugar que la organización *Transparencia Internacional* había otorgado a Ecuador como el país más corrupto de América Latina en 2000.

Mención aparte merecen las reformas a la legislación petrolera del gobierno de Noboa, las cuales estuvieron principalmente enfocadas a abrir la posibilidad de que las compañías privadas participaran en el transporte (construcción y operación de ductos), así como en la refinación de crudo; es decir, en una fase del proceso productivo (*downstream*) que hasta ese momento se encontraba reservada a las empresas del Estado (Rosero, 2009). Estas reformas abrieron la posibilidad para la construcción de un Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) por parte de un consorcio de compañías privadas,⁵⁹ lo que permitió incrementar de manera significativa la exportación de crudos ecuatorianos, pasando de poco menos de 13 mil toneladas en 2003 a más de 18 mil toneladas en 2005, lo que representó un aumento de 42% del volumen exportado en tan sólo dos años (ver AE.5 y AG. 8).

La concesión para la construcción del OCP estuvo asociada a varias irregularidades, como el injustificado costo de inversión proyectado y la falta de consideración sobre las afectaciones socioambientales. También se implementaron nuevas modalidades de contratación con empresas privadas (nacionales y extranjeras) para la producción de petróleo: las Alianzas

⁵⁸ El presente y el siguiente acápite recuperan mucho de lo ya presentado en otros trabajos: Ruiz e Iturralde (2013); Ruiz y Cisneros (2014). Sin embargo, lo aquí retomado es responsabilidad estricta del autor.

⁵⁹ Consorcio conformado por la argentina Techint, en asociación con AGIP de Italia, Encana de Canadá, Occidental de EEUU, Perenco de Francia, Petrobras de Brasil y Repsol YPF de España.

Operativas y las Alianzas Estratégicas, que no beneficiaban a los intereses nacionales (Aráuz, 2004; Gordillo, 2005).

Igualmente, Noboa también es el responsable de poner en marcha un mecanismo que obligaba al país a endosar parte sustancial de la riqueza petrolera a los acreedores de la deuda pública, mediante la creación de un fideicomiso, el Fondo de Estabilización, Inversión Social y Productiva y Reducción del Endeudamiento Público (FEIREP). A este fondo debería ir la participación del Estado de los crudos pesados transportados a través del OCP. Los ingresos al FEIREP se destinaron, en lo fundamental (70% del fondo), para la recompra de papeles de deuda pública externa. Esta medida se constituyó en la más grande pre asignación presupuestaria de toda la historia del Ecuador; tan sólo el anuncio de su creación “hizo que los Bonos Global se revaloricen debido al anuncio anticipado de recompra. A la postre, dichos bonos superaron el 100% de su valor nominal” (Rosero, 2009: 155). Tan sólo en 2003, los Bonos Global 12 incrementaron su valor nominal de 64% a 96%, mientras que los Global 30 pasaron de 47% a 77%. Más adelante, el Congreso reformó la norma para permitir que los ingresos al FEIREP también pudieran ser destinados para la recompra de deuda interna (Falconí y Ponce, 2005).

Los elementos arriba apuntados fueron el marco en el que se volvió a encender el caldero social ecuatoriano, desatándose movilizaciones a lo largo de los tres años que duró el mandato de Noboa; y si bien su gobierno logró gestionar hasta cierto punto la conflictividad social, no logró detener la dinámica general de la crisis orgánica que continuaba abierta. Tal vez la mejor muestra de ello sea que en la primera vuelta para la elección presidencial de 2002, sólo uno de los candidatos (el Coronel Lucio Gutiérrez, uno de los protagonistas del derrocamiento de Mahuad) superó ligeramente el 20% del total de sufragios, mientras que el resto de candidatos tuvieron votaciones ínfimas. Gutiérrez finalmente se convirtió en presidente de la República, en elecciones de segunda vuelta, como parte de una coalición electoral en la que confluían el izquierdista Movimiento Popular Democrático (MPD) y el joven partido Plurinacional Pachakutik, de base indígena pero con importantes apoyos de otros sectores de la izquierda mestiza. Las esperanzas de que Gutiérrez abanderada un cambio se desvanecieron muy rápido, cuando nombró a economistas neoliberales en puestos clave, se declaró el “mejor amigo de los Estados Unidos” y firmó la enésima carta de intención con el FMI. A contrapelo con sus discursos de campaña, la política económica de Gutiérrez se centró en el incremento de los precios de los combustibles, la congelación de los salarios en el sector público y en reducciones de los gastos del Estado.

Además, el gobierno del Coronel, de forma análoga a cómo lo habían hecho los presidentes que le antecedieron, se puso a disposición de los acreedores del Estado, continuando

con la política de enajenación de la riqueza petrolera. En primer lugar, mediante los recortes presupuestarios a Petroecuador; y también mediante reformas al marco legal petrolero, para aumentar aún más los mecanismos de transferencia de la renta petrolera a los tenedores de papeles de deuda, entre los cuales se encontraban tanto bancos extranjeros como nacionales. Además, en ese periodo se permitió que todos los crudos, independientemente de que se transportasen por el OCP o por el Sistema de Oleoductos Ecuatorianos, aportaran al FEIREP. La administración de Gutiérrez también redefinió lo que debía entenderse por petróleo pesado, subiendo de 18° a 23° API el límite, con lo que la riqueza derivada de la explotación de crudos *semipesados* también se convirtió en parte del botín que iría a parar a manos de los acreedores (Acosta, 2004). Considerados de forma global, de los poco más de mil millones de dólares que ingresaron al FEIREP entre 2002 y 2005, más de 500 fueron destinados para la recompra de deuda y casi 400 pasaron a un nuevo fondo después de esta última fecha, quedando un remanente insignificante para gasto fiscal.⁶⁰

La rápida asunción de Gutiérrez de los postulados neoliberales se tradujo en la ruptura con sus aliados políticos de izquierda. Hacia finales del 2003, el gobierno de Gutiérrez se tornó claramente regresivo, cuando trabó acuerdos con el Partido Social Cristiano y algunos otros miembros de los partidos burgueses. Sin embargo, la alianza entre el Coronel y los socialcristianos no habría de durar mucho tiempo. A mediados del 2004, con motivo de los procesos de privatización en marcha, dicha alianza se vino abajo por las disputas en torno a las licitaciones. De nuevo, los distintos grupos dominantes eran incapaces de repartirse el botín en relativo orden. Al ser marginados de los beneficios del despojo los socialcristianos abanderaron un movimiento para la destitución del presidente. Gutiérrez comenzó a sufrir una fuerte ofensiva en dos frentes: por parte de los grupos oligárquicos tradicionales y por otras capas sociales inconformes con su administración (sindicatos, sectores medios, etc.), quienes fueron protagonistas de movilizaciones callejeras que tendrían su cúspide en abril del 2005. Aprovechando esa coyuntura, el Congreso, con el respaldo de otros poderes fácticos (como el representado por el expresidente León Febres Cordero) asumió el mando de la situación y decidió la destitución de Gutiérrez. Con ello se activó nuevamente el mecanismo de sucesión presidencial adelantado, mediante el cual el Vicepresidente Alfredo Palacio fue promovido a la primera magistratura. Con el desenlace de abril, quedaba una vez más en evidencia la enorme dificultad de las clases dominantes para sentar las bases de un bloque en el poder con capacidad

⁶⁰ En palabras de Correa “la artificial apreciación de los bonos en los mercados internacionales significó para los tenedores de ganancias más de 1.400 millones de dólares [...] La situación era tan absurda que mientras el país ponía centenas de millones de dólares del fideicomiso del FEIREP en el extranjero, rindiendo aproximadamente 2% anual, al mismo tiempo tenía que endeudarse con costos superiores al 8% anual” (Correa, 2009: 101).

de conducción hegemónica. Pero, de igual forma, también la incapacidad de los subalternos para encabezar un nuevo bloque histórico con proyecto propio.

En este contexto, y como parte de una estrategia de legitimación de su gobierno, Palacio optó por la conformación de un gabinete en el cual incluyó a ciudadanos que se habían destacado por su oposición a las políticas neoliberales, entre los cuales sobresalió su joven Ministro de Economía, Rafael Correa. Si bien el paso de Correa por el Ministerio fue breve (apenas cuatro meses), marcó un giro importante en los lineamientos de la política petrolera del Ecuador, sobre todo con la eliminación del FEIREP, el cual fue reemplazado por una Cuenta (CEREPS) que establecía que no más de 35% de los fondos que ingresasen a ella podrían ser canalizados a la recompra de deuda, mientras que 20% serían destinados a un Fondo de Ahorro y Contingencia, y el restante 45% debería ser invertido en proyectos de educación y cultura; salud y saneamiento ambiental; e investigación científica y tecnológica. Retrospectivamente, la reforma al FEIREP, que además fue acompañada del anuncio gubernamental de que en caso de problemas con la liquidez fiscal se dejaría de privilegiar el pago de la deuda para atender sus obligaciones internas, puede ser vista como el indicio de un cambio de rumbo en la regulación estatal del proceso de reproducción. Con estas decisiones, a las cuales se sumó la apuesta de someter a consulta popular el Tratado de Libre Comercio que se venía negociando con los EEUU, comenzaba un viraje importante en los *mecanismos de regulación estatal* de la acumulación en el país, sobre los cuales versa el siguiente acápite.

Sin embargo, las políticas impulsadas por el gobierno de Palacio no contaron con el apoyo de los partidos políticos afincados en un Congreso cada vez más deslegitimado. Así, Palacio llegó a finales de su mandato en enero de 2007, “entre conflictos de su gabinete, pugnas con el Legislativo, multitudinarias protestas en contra de la política minera de tinte neoliberal, y una serie de paros regionales en demanda de recursos públicos para obras de infraestructura” (Ruiz y Cisneros, 2014: 74). En pocas palabras, la *crisis orgánica* continuaba abierta.

3.3 El posneoliberalismo ecuatoriano: la opción reformista de Revolución Ciudadana, 2007-2015

Bajo las condiciones histórica expuestas, a mediados de la primera década del siglo XXI, en el Ecuador se terminaron de cocinar los ingredientes que permitieron que la oleada de protestas de cuño antineoliberal diera paso a una transformación del campo político, que significó no sólo un cambio de gobierno, sino en un auténtico *cambio de régimen*, pues no sólo hubo rotación en la pirámide del aparato de estado, sino que aquella fue acompañada de transformaciones sustantivas (legales, institucionales y simbólicas) en la naturaleza de la formación estatal ecuatoriana, las cuales fueron resultado de la irrupción de ciertos sectores de las clases subalternas en los ámbitos de deliberación y decisión públicas de alcance nacional, cuyo punto máximo de expresión fue su participación protagónica durante la Asamblea Constituyente de 2007-2008.

En este sentido, la experiencia ecuatoriana estuvo emparentada con los casos venezolano y boliviano, en donde también se desarrollaron procesos constituyentes con una amplia participación popular. Independientemente del protagonismo alcanzado por las capas subalternas en etapas que sobrevinieron a los procesos constituyentes de los países referidos, es posible identificar en las tres experiencias un reconocimiento explícito del *pueblo* como sujeto central de los procesos de transformación, y cierta coherencia entre ese presupuesto y buena parte de las políticas públicas desplegadas por los gobiernos de esos tres países, los que pusieron diques de diversa índole a las formas oligárquicas de dominación política, ampliando el espacio de participación económica y política de las clases trabajadoras, si bien en diferentes grados y no siempre fomentando la autonomía de aquéllas. Aún con esas limitaciones, la orientación general de estos procesos bastó para que la teoría política *hegemónica* y no pocos voceros de las clases dominantes se refieran a los gobiernos resultantes de aquéllos despectivamente como *populistas*.⁶¹

Sin embargo, pese a las similitudes descritas, cada una de las experiencias es irreductible en su significado histórico. Por ejemplo, en el caso ecuatoriano —a diferencia de los otros— todo indica que los esfuerzos gubernamentales pusieron mayor énfasis en el mejoramiento de los ámbitos de bienestar por sobre las iniciativas de organización y protagonismo político de las masas: los llamados gubernamentales a la organización y movilización populares, aunque no estuvieron del todo ausentes, fueron iniciativas más intermitentes que orgánicas, aspecto que no abordaremos en el presente trabajo, pero que requiere ser investigado a conciencia.

⁶¹ Sobre los serios problemas hermenéuticos que plantea el uso indiscriminado de la *noción* de “populismo”, véanse los sugerentes ensayos de Acanda (2017) y D’Eramo (2013).

3.3.1 Planteando una salida a la crisis: proceso constituyente y nueva hoja de ruta

Hemos visto, señores, qué relación guardan entre sí las dos Constituciones de un país, esa Constitución real y efectiva, formada por la suma de factores reales y efectivos que rigen en la sociedad, y esa otra Constitución escrita, a la que, para distinguirla de la primera, daremos el nombre de la hoja de papel

Ferdinand Lasalle, 1862

Para entender el triunfo de Rafael Correa⁶² ante el magnate bananero Álvaro Noboa durante la segunda vuelta electoral de 2006, es fundamental comprender la magnitud y *multidimensionalidad* de la crisis orgánica que había alcanzado la formación social ecuatoriana, como bien resumió un analista en su momento:

La crisis actual no sólo es de la institucionalidad, del régimen político o resultado de la corrupción [...] Esta es la crisis del capitalismo dependiente, del modelo de acumulación y de la estrategia neoliberal (al menos 1,5 millones de exiliados económicos y de la mitad a los 2/3 de la PEA en el desempleo y subempleo lo atestiguan); hay crisis y, por momentos quiebra, en la dominación política (tres derrocamientos y 9 Presidentes desde 1996); a nivel social se ha producido un desastre de proporciones bíblicas (los migrantes y sus familias, la pobreza, los excluidos de la educación formal, las víctimas de enfermedades prevenibles, etc., mientras se recorta el presupuesto social y se cobra en escuelas y hospitales públicos); hay también una crisis ideológico-cultural (hasta antes de los últimos sucesos, la fe en la democracia estaba por los suelos, cundía la desesperanza, incluso hoy nadie cree en la partidocracia, el Congreso está hundido en el desprestigio total); todo lo cual configura una crisis de hegemonía. (Rosero, 2008: 6)

De esta manera, el triunfo de Correa fue producto de una coalición de los subalternos, quienes, habiendo visto fracasar anteriores intentos de modificar el rumbo de los últimos gobiernos, optaron por apoyar un movimiento político-electoral liderado por una figura carismática que recogió en su discurso buena parte de las demandas de movimientos sociales de la época, e incorporó a su gestión de gobierno a capas hasta entonces marginadas de la vida política. Un movimiento que representaba la posibilidad de reconstruir el imaginario de la comunidad estatal, la cual se encontraba profundamente fracturada. Como recuerda el mismo Rosero:

El gobierno de Correa es [...] el resultado de la puesta en movimiento de sectores medios pauperizados por la política económica neoliberal que culminó en el salvataje y la dolarización; de sectores populares arrinconados por el desempleo-subempleo, por la precarización laboral, por el recorte del Estado, por el aperturismo, etc.; de vastos círculos indignados por la corrupción y los amarres de las argollas político-económicas; de las inmensas mayorías de excluidos por estas trincas del ejercicio de sus derechos y de la vida pública, reducida a un “negocio” oligárquico. El gobierno de Correa es el resultado de la lucha social de resistencia al neoliberalismo, del acumulado del movimiento popular convertido en opción electoral institucionalizada para un proyecto democrático-reformista. (2008: 6)

⁶² Para comprender mejor las filiaciones ideológicas de Correa, así como su trayectoria y visión general sobre el Ecuador, América Latina y el Mundo, ver Correa (2009, 2012).

Además de las diferentes organizaciones políticas de las clases subalternas y de los movimientos de izquierda (sociales, indígenas, sindicales, etc.), el gobierno de Correa también fue la expresión de una nueva coalición inestable de diferentes fuerzas sociales, entre las que Ospina (2017) destaca otras tres que se fueron articulando al proceso de la Revolución Ciudadana: un conjunto de tecnócratas más o menos progresistas sin mayores vínculos con las organizaciones sociales; grupos empresariales consolidados que habían ocupado posiciones relativamente secundarias durante el periodo neoliberal, pero que vieron la posibilidad de mejorar sus condiciones de acumulación mediante el ensanchamiento del mercado interno promovido por las políticas posneoliberales; y, de manera más tardía, pero no por ello menos importante, pequeños grupos emergentes cuyo principal giro fueron los contratos con el gobierno, los cuales también habrían servido de intermediarios con el capital internacional para realizar grandes inversiones en los sectores de bienes primarios y de construcción de infraestructura. Más adelante, en el capítulo cuarto, regresaremos sobre este punto, cuando presentemos la lista de las principales empresas de acuerdo a cada uno de los ejes de acumulación.

A la caracterización anterior, también habría que añadir que el horizonte trazado por la *Revolución Ciudadana* incorporó algunos rasgos claramente identificables de recuperación de los márgenes de soberanía nacional, por lo que durante los primeros meses del gobierno de Correa se tomaron algunas decisiones en ese sentido; como la *no* renovación del convenio de cooperación militar con los Estados Unidos que les había permitido establecer una base operativa (FOL) en el puerto de Manta entre 1999 y 2009; la ratificación de la caducidad del contrato con la petrolera norteamericana OXY; y la suspensión de toda negociación relativa a un Tratado de Libre Comercio con la potencia del norte; iniciativas que, a decir de Ramírez (2017), serían los primeros pasos hacia una *agenda posneoliberal*.

Gracias a la convergencia coyuntural de las movilizaciones de los “de abajo” con la iniciativa política modernizadora y antioligárquica de las capas medias que lideraron desde el principio la *Revolución Ciudadana*, pudo llevarse a cabo la Asamblea Nacional Constituyente (ANC), que sesionó entre diciembre de 2007 y mediados de 2008, y tuvo un amplio respaldo popular, tanto en su exigencia como en su consagración.⁶³ El movimiento que encabezaba el presidente Correa, Acuerdo País (rebautizado posteriormente como Alianza País, en adelante AP), obtuvo 80 de los 130 asambleístas que conformaron la Constituyente, expresión de un

⁶³ El 15 de abril de 2007 se llevó a cabo la consulta ciudadana sobre la instalación de una Asamblea Constituyente, con el resultado favorable de cerca de 82% de los participantes. La Constitución de Montecristi fue consagrada por referéndum con cerca de 64% de aprobación de la ciudadanía, el 28 de septiembre de 2008.

recambio que comenzaba a evidenciarse en la *clase política reinante*.⁶⁴ Muchos de ellos eran representantes de movimientos políticos y sociales de las clases subalternas y las capas medias de la población: comunicadores, intelectuales de izquierda, dirigentes de organizaciones de mujeres, indígenas, ecologistas, etc., como queda de manifiesto en un libro colectivo de la época, en donde se rescatan las diferentes agendas sociales que se lograron incorporar al texto constitucional (Acosta *et al*, 2008).

Con la cómoda mayoría obtenida en las urnas, los asambleístas pudieron redactar una Constitución que rescató gran parte de las demandas de la coalición social que le dio su apoyo electoral. Así, la Constituyente fue el espacio privilegiado para que los subalternos planteasen no sólo sus demandas de reformas al orden jurídico-estatal, sino también sirvió de tribuna para canalizar reivindicaciones de diversa índole, producto de una larga historia de agravios en su contra.

La nueva Carta Magna ecuatoriana ha sido considerada parte del *neoconstitucionalismo* latinoamericano, en tanto recogió un amplio catálogo de derechos sociales y trazó un horizonte estatal fuertemente regulador de la economía (Gargarella, 2010; Viciano y Martínez, 2010). Además, como ya hemos anotado, la de Montecristi fue una Constitución

resultado de la construcción colectiva de amplios sectores, que expresaron sus posiciones e intereses y que fueron consultados durante varios meses, para que el articulado constitucional recoja los intereses nacionales mayoritarios. Además, es la primera vez que un proyecto constitucional construido de ese modo es sometido a referéndum. (Paz y Miño y Pazmiño, 2008: 41)

La importancia de la participación de la ciudadanía en los diferentes espacios abiertos por la Asamblea para tales fines (correo electrónico, buzón, mesas constituyentes, foros, etc.), contrasta con la forma en que se desarrolló el trabajo de la Asamblea de 1998, que terminó sesionando a puerta cerrada en un recinto militar. En contrapunto, la Asamblea del 2007-2008 recibió e incorporó buena parte de las propuestas de ciudadanos y movimientos sociales, muchos de ellos identificados claramente como de izquierda. En síntesis, como apuntó Alberto Acosta, ex presidente de la Asamblea, el amplio debate dotó a la Constitución de una representación mayoritaria, contraria a la costumbre histórica ecuatoriana “de pequeños cenáculos de poder que acuerdan, sin la opinión popular, el destino nacional” (Acosta, 2008b: 45).

Como ha sugerido el jurista argentino Roberto Gargarella: “una forma de comenzar a examinar el contenido de las nuevas Constituciones latinoamericanas consiste en preguntarse cuál es el principal interrogante que ellas se formulan o, más directamente, cuál es el principal

⁶⁴ Osorio (2009a) denomina así a aquella franja de la población que, sin constituir propiamente una *clase*, ocupa las altas esferas del aparato de Estado.

mal que ellas vienen a remediar” (2010: 172). Consideramos que, para el caso ecuatoriano, la pregunta que de manera implícita rondó en Montecristi fue la de cómo crear un nuevo orden constitucional que permitiera llevar a cabo un proyecto de modernización del Estado, de tipo antioligárquico, desarrollista y nacionalista. O, en otras palabras, cómo coadyuvar para la construcción de un nuevo orden político, económico y social que pusiera diques de contención a las múltiples formas de despojo propias del neoliberalismo, al tiempo que permitiera transitar de una ciudadanía *mínima* a una *ciudadanía social*, así como recuperar la capacidad de planificación del Estado y recuperar márgenes de soberanía nacional; compleja tarea que, como veremos adelante, fue parcialmente alcanzada durante los siguientes años, aunque con las limitaciones propias del caso.

Si el diagnóstico de los constituyentes respecto a la salud de la República arrojó que ésta se hallaba constreñida de manera profunda por un orden oligárquico basado en la perpetuación de altos niveles de desigualdad en la apropiación de riqueza y en la exclusión de las mayorías en las decisiones sobre la cosa pública, el remedio que buscaron aplicar fue doble: por un lado, ampliar el catálogo de derechos sociales (lo cual implicó ponerle límites legales al proceso de mercantilización de bienes públicos, en acelerado proceso de privatización durante los últimos años); por otro, otorgar garantías para que el proyecto de la nueva coalición gobernante pudiera ser viable, para lo cual se tuvieron que reformar las estructuras de las diferentes funciones del Estado (los llamados comúnmente “poderes”), que hasta ese momento llevaban inscritas en sus propios genes la marca de un estilo oligárquico de dominación. Es decir, se procuró que la nueva organización del Estado fuera tal que no obstaculizara la puesta en marcha de un proyecto nacional que recogió, *al menos parcialmente*, las aspiraciones de muchas de las organizaciones de las clases subalternas, que para el momento tenían un horizonte más reformista que revolucionario.

Estos lineamientos tuvieron como uno de uno de sus principales objetivos, además del fortalecimiento de las capacidades del propio Estado como sujeto planificador y gestor de las reformas, el llamado “pago de la deuda social”; es decir, el despliegue de políticas que, de manera prioritaria, tendieran a mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población, en un claro esfuerzo por sentar bases materiales para la reconstitución de los vínculos entre gobernantes y gobernados en torno a un nuevo pacto social en clave claramente reformista, con recuperación del papel planificador del Estado para la construcción del “Buen Vivir” (García, 2014; Muñoz y Chávez, 2015). O, para ponerlo en palabras de uno de los primordiales intelectuales orgánicos del ámbito económico de la Revolución Ciudadana, la apuesta por recuperar las capacidades de rectoría, planificación y regulación estatal tanto en los sectores estratégicos como en la política económica requería “la habilitación de instrumentos de política

pública, para mitigar la pérdida de herramientas fundamentales con la dolarización —política monetaria y cambiaria en su casi totalidad; políticas financiera, fiscal, comercial y sectoriales, reducidas muy significativamente—” (Páez, 2015: 215).

No obstante, es importante recordar que el camino del posneoliberalismo ecuatoriano no estuvo exento de obstáculos, resultantes tanto de sus propias contradicciones internas como de agresiones de los poderes fácticos (internos y externos). Aunque por la naturaleza de la presente investigación —centrada en el desarrollo del patrón de reproducción— éste no es el espacio adecuado para hacer un tratamiento a profundidad de tales dificultades, creemos que es pertinente nombrar algunas de las principales líneas de tensión que se suscitaron entre la opción reformista y otras fuerzas sociales.

Una primera fue la confrontación más o menos permanente con el grueso de las clases dominantes y sus aliados: las grandes cámaras empresariales⁶⁵ y sus organizaciones de la sociedad civil asociadas;⁶⁶ la jerarquía eclesial; la mayoría de los medios de comunicación de alcance nacional, y algunos sectores de las fuerzas del orden. Aunque no disponemos de estudios sistemáticos sobre este aspecto, para comprender la dinámica global de los diferentes momentos de conflictividad entre tales fuerzas y el gobierno de AP, vale la pena consultar la recopilación de los artículos periodísticos de Lucas (2015); la investigación de Allán (2014) sobre la Cámara de Comercio de Guayaquil; y el artículo de Wolff (2016) que compara las complejas relaciones de los grupos empresariales ecuatorianos y bolivianos con sus respectivos gobiernos en el periodo reciente. Una primera lectura de esos documentos evidencia la beligerancia de esos sujetos pertenecientes a un bloque en el poder en crisis, enfrentándose en múltiples coyunturas a las iniciativas de la *Revolución Ciudadana*, sobre todo en temas laborales, tributarios, de política internacional, etc.

De entre todos los momentos considerados, tal vez el de mayor tensión fue el alzamiento policiaco (y en parte militar) del 30 septiembre de 2010 contra el presidente Correa, que estuvo cerca de costarle la vida y provocó una gran incertidumbre sobre la continuidad de la *Revolución Ciudadana* (Paz y Miño, 2011). No está de más recordar que, como recién documentó Vold (2017) con base en la publicación que hizo *Wikileaks* de comunicaciones confidenciales entre agencias norteamericanas y el personal de su embajada en Quito, los Estados Unidos estuvieron enterados de los entretelones del descontento policial que desembocó en la insurrección, lo cual no es raro si se consideran las íntimas relaciones que se

⁶⁵ Entre las cuales destacan, por su protagonismo, la Cámara de Industrias y Producción (CIP), Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG), Cámara de Comercio de Quito (CCQ) y el Comité Empresarial Ecuatoriano (CEE).

⁶⁶ Por ejemplo, la Junta de Beneficencia de Guayaquil, cuyos vínculos con los poderes políticos y económicos fueron estudiados por De la Torre (2004).

tejieron durante muchos años entre los Estados Unidos y la policía nacional en materia de equipamiento y entrenamiento, como queda claro en el mismo libro de Vold. Otros documentos de *Wikileaks* citados por el autor también revelan las fluidas relaciones entre algunos de los políticos y empresarios más abiertamente opuestos a la *Revolución Ciudadana* y la embajada de los Estados Unidos.

Paralelo a las tensiones internas, el proyecto en ciernes también se vio amenazado por fuerzas externas, como fue evidenciado por la *Operación Fénix* en marzo de 2008, mediante la cual la Fuerza Aérea colombiana, violando la soberanía ecuatoriana incursionó en su espacio aéreo, para bombardear en la zona fronteriza de Angostura un campamento de las FARC, provocando la muerte de 22 guerrilleros (entre ellos *Raúl Reyes*, entonces segundo al mando de esa organización) y cuatro estudiantes de la UNAM. Ese evento tensionó aún más las ya de por sí complicadas relaciones con Colombia, con la que Ecuador comparte una frontera de múltiples fenómenos de alta complejidad: presencia de grupos armados irregulares, fumigaciones para la erradicación de la hoja de coca; alto flujo de migrantes refugiados colombianos en las provincias fronterizas del Ecuador, etc.

Finalmente, tenemos otro tipo de conflictividad que fue creciendo en intensidad durante la última década: aquélla que resultó de visiones e intereses encontrados respecto a diferentes aspectos de la política estatal (plurinacionalidad, desarrollo de las industrias extractivas, política hídrica y agropecuaria, descorporativización del aparato estatal, etc.) entre diversos actores sociales (gremios sindicales, movimiento indígena —principalmente la CONAIE—, organizaciones ambientalistas, etc.) y el propio aparato de estado y sus instituciones; conflictividad abordada, entre muchos otros, por Nogales (2015) y Ramírez (2017); así como por Riofrancos (2017), quien hace un análisis sistemático de las tensiones entre lo que denomina el *nacionalismo radical sobre los recursos* representado por el gobierno de Correa y el discurso crítico sobre el *extractivismo* y los movimientos *anti-extractivistas* en el Ecuador contemporáneo.⁶⁷

En síntesis, creemos que un balance integral de la variante posneoliberal ecuatoriana debe ser uno que considere —como lo sugería Gramsci— no sólo los aspectos “estructurales” de la coyuntura histórica (sobre los cuales se centra el enfoque del patrón de reproducción de capital), sino también las otras dimensiones de la *situación de fuerzas*: las propiamente políticas y las militares, tanto en su dimensión nacional como internacional. Sirva esta advertencia para

⁶⁷ Otras fuentes de referencia sobre la evolución de la conflictividad social ecuatoriana en su dimensión fenoménica cotidiana son los *Informes de Coyuntura* preparados por Pablo Ospina para el Comité Ecuménico de Proyectos: http://www.cepecuador.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=15&Itemid=114; así como la sección permanente de “Conflictividad socio-política” de la Revista *Ecuador Debate*, en: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/3449>

hacer constar que, en lo que sigue, si bien ponderamos el acento en *una* de las dimensiones del problema (la económico-estructural), creemos que es necesario complementar con otras investigaciones de carácter integrador los aspectos arriba esbozados que no se desarrollan a profundidad en el presente estudio.

3.3.2 *¿Neoextractivismo o neonacionalismo?*: petróleo y deuda

Dos decisiones de política pública relacionadas entre sí constituyeron los pilares centrales de la novedosa regulación estatal del proceso de reproducción social durante la última década: nuevas reglas del juego sobre el negocio petrolero, que algunos investigadores consideran como la expresión local de un proceso de carácter regional más amplio identificado como *neonacionalismo petrolero* (Fontaine, 2008); y un manejo audaz del problema de la deuda pública. A este par de aspectos está dedicado este apartado.

Si hasta el gobierno de Lucio Gutiérrez era claro que el destino de los crecientes volúmenes de ingresos petroleros era de manera prioritaria para el pago de deuda pública, durante los gobiernos de Alfredo Palacio (2005-2006), pero sobre todo de Rafael Correa (2007-2017), se comenzaron a poner nuevas reglas del juego sobre el asunto. Dos medidas destacan bajo la administración del primero: a) la promulgación de la Ley 42-2006, reformatoria a la Ley de Hidrocarburos de 1993, que había sancionado “contratos de participación” con las compañías privadas y les permitía aprovecharse de las ganancias extraordinarias percibidas en época de bonanza. El punto central de la reforma fue establecer un “equilibrio económico” de los beneficios de los contratos entre las empresas privadas y el Estado ecuatoriano, mediante la repartición de las llamadas “ganancias extraordinarias” –aquellas resultantes de precios internacionales por encima de los precios establecidos en los contratos de participación– en partes iguales entre ambos actores: 50% para las compañías y 50% para el Estado.

La mayoría de las empresas se sujetó de mala gana a la medida, pero una de ellas, la norteamericana City Oriente, demandó al Estado ecuatoriano ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), con sede en Washington, alegando violaciones a su contrato; b) disposición para dar paso al procedimiento de caducidad del contrato con la compañía estadounidense Occidental (“Oxy”) a raíz del traspaso ilegal del 40% de sus acciones sobre el Bloque petrolero #15 a una filial de la canadiense Encana. En 2006, el gobierno de Palacio dispuso la inmediata devolución al Estado de las áreas contratadas y los equipos con los que operaba, las cuales pasaron a finales de 2007 a manos de Petroamazonas, una empresa pública creada en sus orígenes para realizar las tareas de gestión de dicho Bloque.

Al igual que la City, la Oxy también interpuso ante el CIADI una demanda arbitral (Orozco, 2012).⁶⁸

Bajo el gobierno de Correa se profundizó aún más la reorientación de la política petrolera iniciada durante la administración de Palacio. El país, después de haber permanecido 15 años por fuera de la organización, regresó a la OPEP en 2007. Esta decisión se dio poco después de que el presidente ordenara la reforma a la Ley 42-2006 para que, en adelante, el 99% de las ganancias extraordinarias fueran para el Estado. A inicios del año siguiente, y en la coyuntura de la realización de la Asamblea Constituyente, esta instancia promulgó la *Ley Orgánica para la Recuperación del Uso de los Recursos Petroleros del Estado y Racionalización Administrativa de los Procesos de Endeudamiento*. La ley planteó la eliminación de todos los fondos petroleros, para que todos los ingresos petroleros ingresaran a la Cuenta Corriente Única del Tesoro Nacional, acabando así como la pre asignación de parte importante de la riqueza nacional para el pago de deuda pública.

En paralelo, la Constitución de Montecristi definió el marco legal y la orientación sobre el papel del Estado en la gestión de los recursos naturales no renovables, estableciendo el derecho del Estado a administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos: energía, telecomunicaciones, transporte, biodiversidad, espectro radioeléctrico, agua y los recursos naturales no renovables; así como la definición de los recursos naturales no renovables como patrimonio inalienable e imprescriptible del Estado, el cual debería gestionarlos, priorizando la responsabilidad intergeneracional y minimizando los impactos de tipo ambiental, cultural, social y económico. Una vez aprobada la Constitución, la coyuntura respecto al sector de los hidrocarburos estuvo marcada por arduas negociaciones entre el Estado y las empresas petroleras privadas, con la finalidad de consensuar un nuevo modelo contractual.

En 2010 se reformó la Ley de Hidrocarburos para definir cambios a la institucionalidad de ese ramo. La principal modificación fue el abandono de los contratos de participación (muy poco benéficos al país en una época de altos precios), regresando a la modalidad que había primado durante los ochenta: los *contratos de prestación de servicios*, los cuales establecen una tarifa fija para las compañías por la extracción de petróleo, con

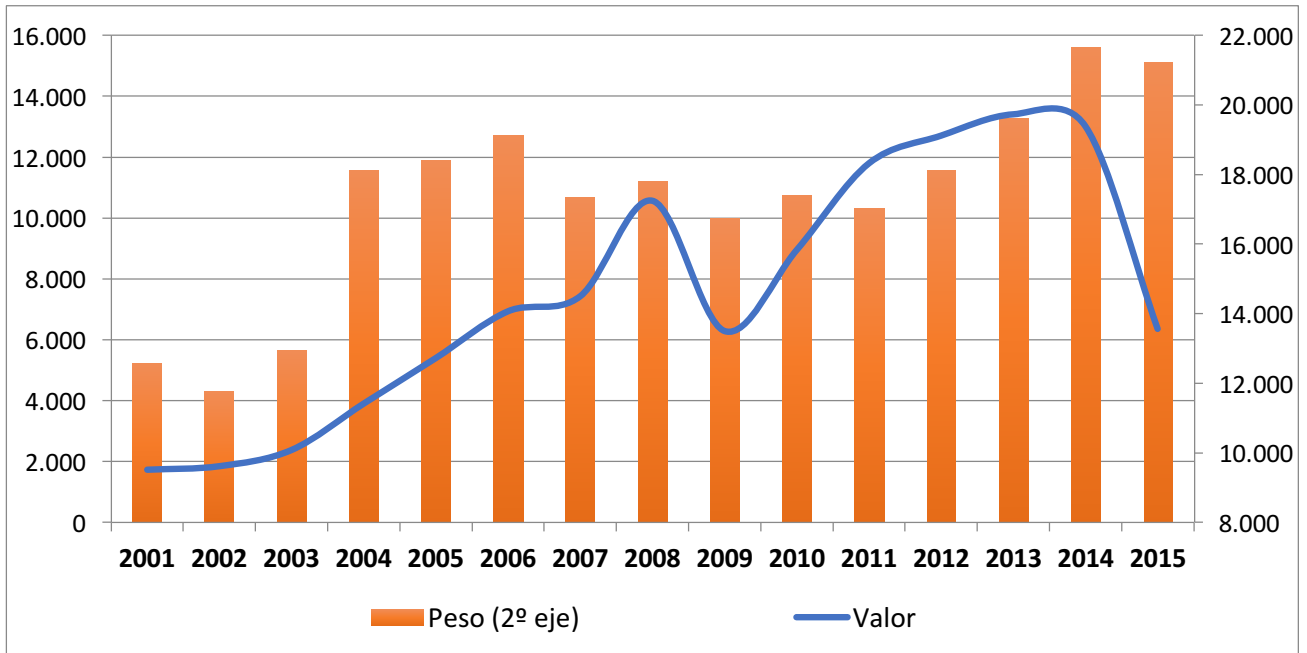
⁶⁸ De acuerdo al *Informe Final* de la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA, 2017) creada a instancia del gobierno ecuatoriano, hasta abril de 2017 el Estado ha sido demandado por inversores extranjeros ante tribunales internacionales en 26 ocasiones (12 ante el CIADI). La mitad de esas demandas han sido de compañías petroleras. El monto total de las demandas (algunas aún en litigio) ascienden a más de 21 mil millones de dólares, de los cuales Ecuador ha pagado hasta el momento más de 1.300 millones. Ante esta situación, uno de las últimas decisiones del gobierno de Correa antes de concluir su mandato fue la denuncia de 16 Tratados Bilaterales de Inversión, en virtud de los cuales se realizaron buena parte de las demandas de los capitales extranjeros.

independencia de la oscilación de los precios⁶⁹. La reforma también incluyó algunas otras disposiciones complementarias enfocadas a garantizar un mayor control del Estado sobre el sector. Una vez que las reformas entraron en vigencia la Secretaría de Hidrocarburos comenzó a firmar los nuevos contratos de prestación de servicios con un grupo de compañías privadas (la mayoría extranjeras). Aquellas empresas que no quisieron aceptar los nuevos contratos, tuvieron que traspasar los campos que operaban a las empresas públicas de hidrocarburos, que se encontraban en un proceso de modernización. Con la promulgación de la *Ley Orgánica de Empresas Públicas* en 2009 se habían sentado las bases legales para ello. En el caso del ramo petrolero se creó la Empresa Pública de Exploración y Explotación de Hidrocarburos (EP Petroamazonas), encargada de las tareas *upstream*; y la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador (EP Petroecuador), la que quedaría como responsable de las operaciones *downstream* (transporte, almacenamiento, refinación y comercialización) (Orozco, 2012).

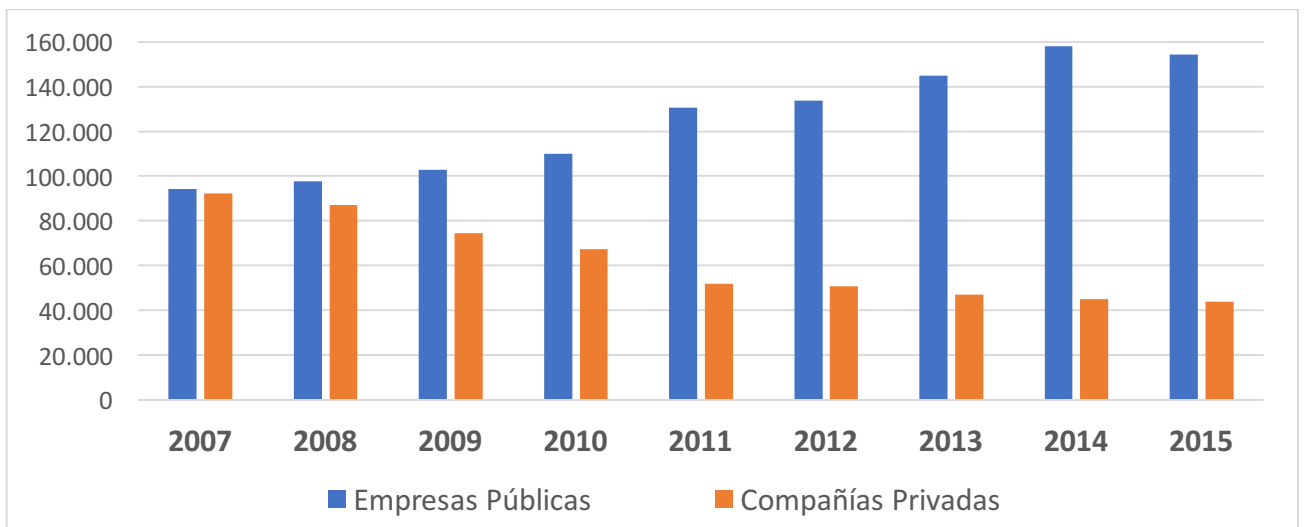
El primer resultado visible de esta reorientación de la política hidrocarburífera fue el estancamiento de las inversiones privadas en labores de exploración y explotación a lo largo de todo el gobierno de Correa, contabilizando apenas 3.416 millones de dólares entre 2007 y 2015, mientras que la inversión realizada por las compañías petroleras públicas estuvo cerca de los 15 mil millones de dólares en el mismo periodo, cuadruplicando lo invertido por las petroleras privadas. En sintonía con esta tendencia, también es patente que la evolución de los volúmenes de producción correspondientes a las empresas privadas y a las públicas sufrió un cambio significativo. Si en 2007, al inicio del gobierno de la Revolución Ciudadana, la producción del oro negro se realizaba casi en la misma proporción entre unas y otras (50%), a lo largo del tiempo la proporción de petróleo extraída por las privadas ha ido decreciendo casi en la misma proporción que ha aumentado la correspondiente a las empresas públicas, llegando en 2015 a la siguiente razón: 78% de la producción bajo control directo del Estado, 22% en manos de las compañías privadas, como se muestra en los siguientes gráficos, que también ilustran cómo, durante el mismo periodo el volumen de crudo extraído no aumentó sustancialmente, sino que se invirtieron las cantidades producidas entre ambos tipos de compañías, como se verá con mayor detalle en el cuarto capítulo, donde se presentan cifras más específicas del sector petrolero privado durante los últimos años.

⁶⁹ Una buena síntesis sobre la historia de la contratación petrolera para el periodo 1972-1998 en Aráuz (2004) y, para los cambios recientes, Cueva y Ortiz (2013).

Exportación de petróleo crudo en valor (millones USD) y peso (miles de Tn)



Producción de petróleo ecuatoriano (barriles diarios), 2007-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Hidrocarburos del Ecuador (SHE) y del BCE.

Sin embargo, durante los últimos años, debido a la caída de los precios internacionales del crudo, el aporte de los ingresos petroleros en referencia al PIB ha ido en declive; como ha sido señalado por algunos analistas del sector, no todos los contratos de prestación de servicios son beneficiosos para el Estado en coyunturas de precios por debajo de los 40 dólares el barril pues implican, en algunos casos, la acumulación de deuda del Estado con las compañías, cuando los ingresos petroleros no son suficientes para el pago de la tarifa establecida (Bilbao, 2015).

Las cifras presentadas también nos permiten relativizar para el caso ecuatoriano cierta vulgarización de la tesis originalmente lanzada por Gudynas (2009) sobre el *neoextractivismo progresista* latinoamericano. A diferencia de lo inicialmente planteado por ese autor, hay una especie de sentido común entre amplios sectores de los movimientos socioambientales latinoamericanos de que el neoextractivismo simplemente equivale a mayores volúmenes de *commodities* producidas, dejando de lado otras dimensiones relevantes que sí consideraba el trabajo referido (fortalecimiento de la regulación estatal de las industrias extractivas, reapropiación de las rentas por parte del Estado; reorientación del gasto social de las mismas, etc.).⁷⁰ Por el contrario, en el caso ecuatoriano (o al menos en lo referente a la extracción petrolera), hay que hacer notar que los volúmenes de producción del oro negro casi no variaron a lo largo de los últimos 15 años; y tampoco hay diferencias significativas entre los periodos del gobierno de Correa y los inmediatos anteriores. Entre 2000 y 2006 la producción promedio fue de 459 barriles diarios, mientras que entre 2007 y 2015 fue de 513 barriles, lo cual significó un aumento tan sólo de 12% de los volúmenes promedio extraídos entre ambos periodos.

Lo que definitivamente sí cambió con las nuevas reglas del juego del sector fue la capacidad del Estado para recuperar no sólo la rectoría de un ramo que se venía privatizando durante la época neoliberal, sino también los montos de renta captados por el Estado, como resultado tanto del *boom* de los precios, como de la renegociación de los contratos existentes y el nuevo protagonismo de las empresas públicas como se aprecia en el siguiente cuadro.

Periodos de regulación petrolera: precios promedio e ingresos/exportaciones petroleras

Periodos de regulación petrolera	Precio promedio real (USD 82-84)	Ingresos estatales/ exportaciones petroleras promedio
1976-1982: Contratos de concesión	75,7	32,8%
1983-1992: Contratos de prestación de servicios	44,4	33,4%
1993-2006: Contratos de participación	35,9	27,9%
2007-2015: Contratos de participación (reformados) y Nuevos contratos de prestación de servicios	88,9	42,7%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCE y de la EIA.

En lo que respecta a la disposición de recursos financieros, además de los provenientes de la explotación petrolera, también es necesario referirnos a la nueva orientación del manejo

⁷⁰ Para un comentario serio sobre el discurso latinoamericano sobre el *extractivismo* desde la crítica de la economía política ver, además del trabajo ya referido de Bartra (2016), Chávez (2015).

de la deuda pública durante la última década. Como ya vimos en el acápite inicial del presente capítulo, durante los gobiernos de Noboa y Gutiérrez se ensayaron diversas formas de canalizar el grueso de la renta petrolera para el pago de la deuda, sobre todo la externa. Este rumbo tuvo cambios importantes a raíz de la coyuntura política de 2007-2008. La Constitución de Montecristi, por ejemplo, dedicó parte de su articulado a establecer una firme regulación sobre las situaciones y condiciones bajo las cuales se debería contratar deuda pública, subordinándola al pago de la deuda social.

Como corolario de una de esas nuevas reglamentaciones, a los pocos meses de asumir su cargo, el entonces presidente Correa dispuso la creación de una Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público, para evaluar los diferentes tramos de deuda pública que habían contraído los gobiernos anteriores.⁷¹ En el contexto de crisis de los mercados financieros internacionales, en noviembre de 2008, la Comisión presentó su informe final (CAIC, 2008), el cual cuestionó la legalidad y la legitimidad de importantes tramos de deuda, concluyendo que tal como fueron negociados, significaron “una herramienta de saqueo de recursos y de sumisión a políticas impuestas por los organismos multilaterales” (2008: 17); y una “injerencia [de la banca internacional] en asuntos internos del país con la consecuente lesión a la soberanía” (2008: 149).

Con el respaldo del informe, la administración de Correa tomó la decisión de declarar una moratoria parcial (*default*) en diciembre de ese mismo año. Si bien esta decisión le costaría al país la marginación de los mercados de capitales internacionales por los siguientes años, le permitió al gobierno desplegar una estrategia de recompra de la casi totalidad de los Bonos Global en los mercados secundarios de deuda, hasta con un 65% de descuento, con lo que se liberó al Ecuador de casi 30% del saldo de su deuda pública externa prácticamente de un sólo golpe, liberando enormes recursos que, como veremos más adelante, pudieron invertirse en el desarrollo de fuerzas productivas generales y en salario social (Vidal-Foch y Del Río, 2015; Mansell y Openshaw, 2009)⁷². La medida contribuyó a la tendencia de la disminución del peso del saldo de la deuda pública y de su servicio respecto al PIB; tendencia que había comenzado desde el año 2000, cuando aquella representaba 88% del producto, descendiendo poco a poco hasta 20%, en 2009, como se aprecia en el AG.7 Sin embargo, a partir de 2010 la tendencia que venía bajando volvió a repuntar. Esto fue así, en primer lugar, por la necesidad de financiar algunas inversiones consideradas estratégicas, entre las que destacan un puñado de centrales hidroeléctricas, pensadas como ejes de una *nueva matriz energética*, para transitar de un

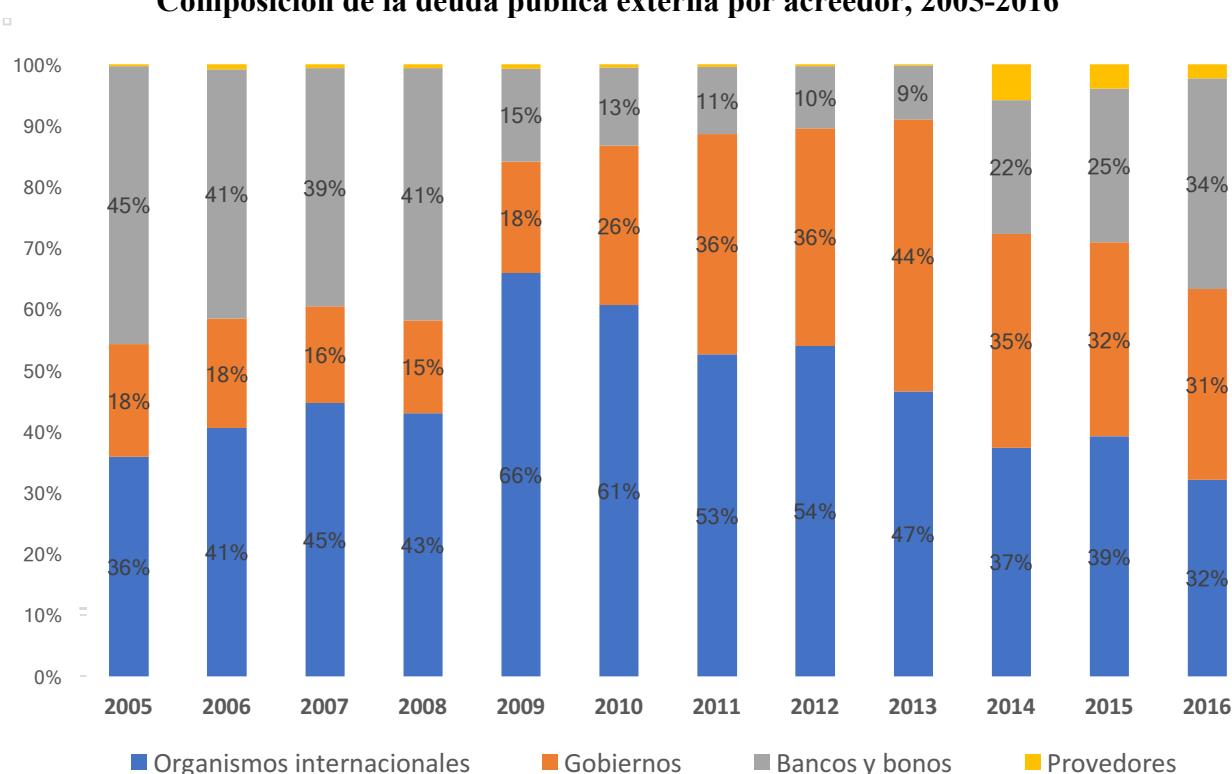
⁷¹ Comisión en la que participaron destacados expertos internacionales en el tema, como Eric Toussaint, del Comité por la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo. Al respecto puede consultarse CADTM (2008).

⁷² Según los cálculos de Mansell y Openshaw (2009), esta medida, le ahorró al Ecuador 300 millones de dólares anuales, tan sólo de pago de intereses.

esquema muy dependiente de la quema de combustibles fósiles a otro basado en energías renovables, principalmente hidroelectricidad, como lo veremos con mayor detalle en el acápite sobre inversión y gasto público.

Esta nueva curva de endeudamiento, sin embargo, posee algunas características diferentes a las anteriores. En primer lugar, es deuda contratada bajo las fuertes regulaciones constitucionales ya referidas; y, en segundo término, también ha cambiado en lo que respecta a sus orígenes, transitando de un esquema de alta dependencia de los préstamos de la banca privada internacional y del mercado de bonos, a otra en donde fueron adquiriendo protagonismo los créditos de otros gobiernos (el más destacado el chino), y de organismos financieros de la región, como el BID y la CAF, de forma similar a los nuevos esquemas de endeudamiento de otros países sudamericanos. En el siguiente gráfico se puede observar cómo el año 2009 representa un punto de inflexión respecto a lo anotado, cuando la deuda con la banca privada, que durante años anteriores oscilaba en torno a 40% del total, se redujo a 15%, mientras que el endeudamiento con la banca estatal extranjera comenzó a crecer.

Composición de la deuda pública externa por acreedor, 2005-2016



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas.

Este comportamiento no fue para nada extraño, sino comparable a lo que ocurrió en otros países de América Latina durante la coyuntura mundial de la crisis internacional; en específico desde 2010 los bancos de desarrollo chino (Chinese Development Bank, CDB; y China Ex-Im

Bank, CHEXIM) han ido adquiriendo cada vez más peso en el financiamiento de grandes obras de infraestructura en la región, y Ecuador no fue la excepción, como lo han venido estudiando Gallagher y Myers (2016) en su base de datos sobre el financiamiento chino para América Latina, donde están detallados los préstamos de esa nación a una conjunto de países de la región durante los últimos años. En el caso ecuatoriano, los dos bancos chinos mencionados le han prestado alrededor de 16 mil millones de dólares entre 2010 y abril de 2016, como se presenta en el siguiente cuadro.

Préstamos de los bancos estatales chinos al Ecuador, 2010-2016

Fecha	Tipo	Propósito	Prestamista	Monto (millones de USD)
Junio 2010	Energía	Hidroeléctrica Coca-Codo Sinclair	China Ex-Im Bank	1700
Julio 2010	Energía	80% discrecional; 20% petróleo	Ch. Development B.	1000
Diciembre 2010	Energía	Hidroeléctrica Sopladora	China Ex-Im Bank	571
Julio 2011	Energía	Desarrollo de energías renovables	Ch. Development B.	2000
Diciembre 2012	Otro	Préstamo por déficit presupuestario	Ch. Development B.	2000
Febrero 2013	Infraestructura	Vías hacia el Aeropuerto de Quito	China Ex-Im Bank	80
Abril 2013	Energía	Hidroeléctrica San Francisco	China Ex-Im Bank	312
Octubre 2014	Energía	Sistema de transmisión de Coca-Codo	China Ex-Im Bank	509
Enero 2015	Otro	Proyectos de educación, transporte y salud	China Ex-Im Bank	5300
Enero 2015	Otro	Plan anual de inversiones 2015	Ch. Development B.	1,500
Enero 2015	Otro	Reemplazo de estufas de cocina	China Ex-Im Bank	250
Febrero 2016	Otro	Complejo educativo Yachay	China Ex-Im Bank	198
Abril 2016	Otro	Infraestructura	Ch. Development B.	2000
Total 2010-2016				15,921

Fuente: Gallagher y Myers (2016).

3.3.3 Poniéndole el cascabel al gato: política tributaria y regulación financiera

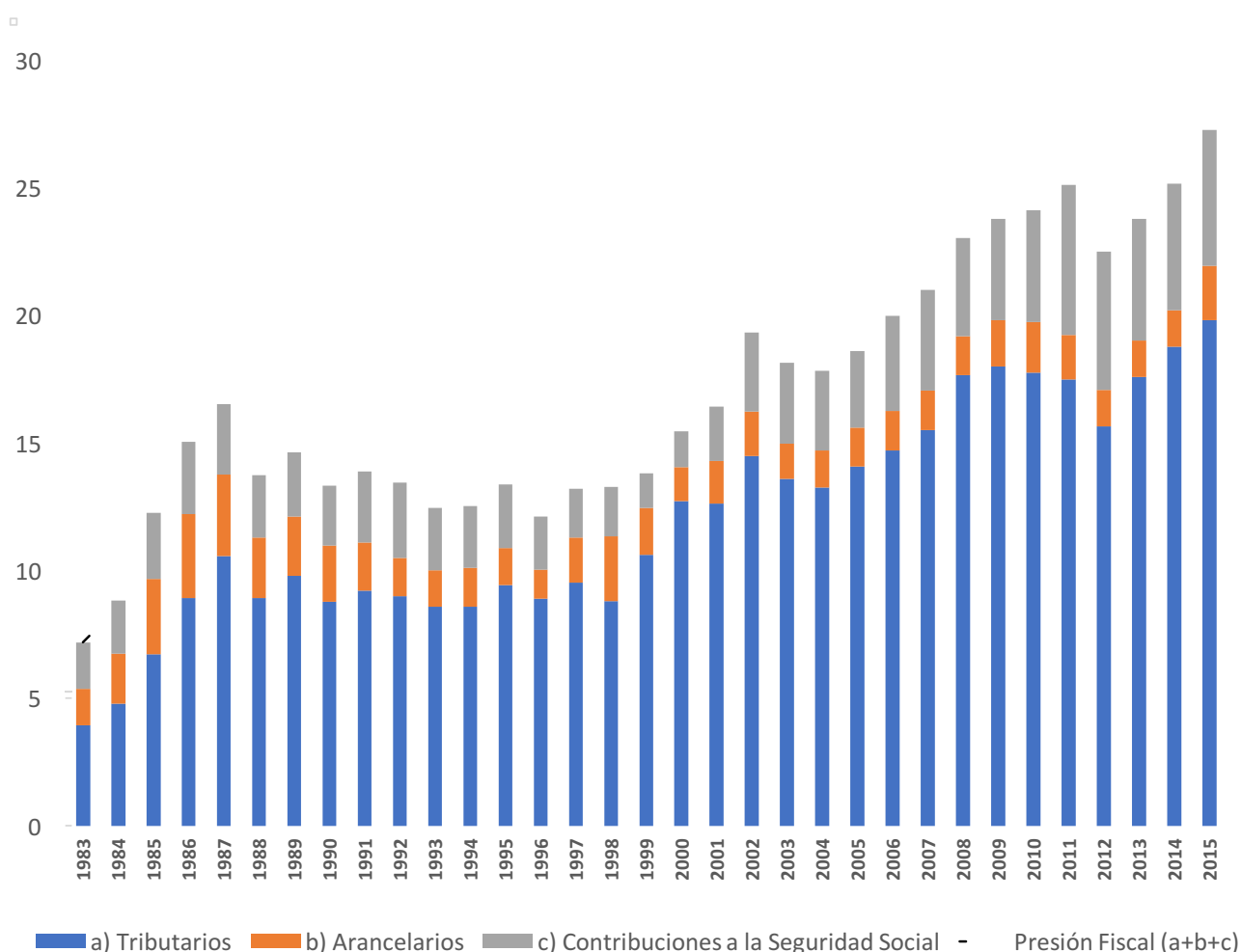
Los gobiernos de la época neoliberal, en sintonía con las exigencias de las cámaras empresariales del país, sostuvieron un esquema impositivo claramente regresivo y con gran permisividad para la evasión,⁷³ reduciendo a su mínima expresión los impuestos directos, llegando incluso a suspender durante algún tiempo el pago del impuesto a la renta. De hecho, por alrededor de los tres lustros que van desde mediados de los ochenta hasta fines de los

⁷³ De acuerdo a Amarante y Jiménez (2015), hacia 2005 Ecuador era el país con mayor evasión al Impuesto a la Renta en el sector societario en América Latina, con 65% de evasión.

noventa, los ingresos correspondientes al impuesto a la renta declinaron de forma sostenida, alcanzando mínimos históricos durante la vuelta de siglo (Oliva y Amoroso, 2015).

Según datos de CEPALSTAT, entre 1990 y 2004 la presión fiscal anual promedio sólo representó 7.7% de PIB, de los cuales 5.4% correspondían a impuestos indirectos (regresivos); y sólo 2.2% a impuestos directos. Después de la crisis de 1999-2000, la política fiscal sufrió algunas modificaciones, de entre las que destacan una mayor cobertura del IVA, que se fijó en 12%. A pesar del incremento del IVA, la presión tributaria continuó por debajo del 10% hasta 2004. A partir de 2005 y con mayor claridad desde 2007-2008, las reformas al sistema tributario realizadas en un marco del crecimiento económico del país contribuyeron al incremento de la presión fiscal; tendencia que se mantiene hasta la actualidad. En el siguiente gráfico se ilustran mejor lo anotado arriba:

Principales ingresos no petroleros/PIB (%) y presión fiscal



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

Veamos en qué consistieron los ejes centrales de la política tributaria de la Revolución Ciudadana que apuntalaron la capacidad del Estado para la recaudación de impuestos. Lo

primero a destacar es que, como se plantea en uno de los estudios más serios sobre la política fiscal del gobierno de Correa (Schützhofer, 2016), el caso ecuatoriano va a contrapelo de las teorías sobre los estados rentistas que plantean que, en coyunturas de altos precios de *commodities*, los gobiernos debilitan sus sistemas tributarios y apuestan solamente a incrementar los ingresos provenientes de las rentas basadas en esos recursos. Por el contrario, en el Ecuador contemporáneo se demostró que en ese tipo de coyunturas un país puede, de forma *simultánea*, incrementar ambos tipos de ingresos.

De acuerdo a ese mismo autor, la *Ley de Equidad Tributaria* de 2007 representó el hito más importante del viraje en materia fiscal, subiendo el tope del impuesto a la renta de 30 a 35%, así como incrementando las contribuciones por herencias y donaciones; creando un impuesto a la salida de divisas, además del ya mencionado impuesto especial a los ingresos petroleros extraordinarios. A esta decisión inicial, siguieron alrededor de dos docenas de reformas tributarias de diferente alcance que fueron perfilando una nueva relación del Estado con los contribuyentes; en especial con aquellos más grandes, que a lo largo de la historia habían aportado cantidades ínfimas de sus ganancias a las arcas del Estado. Las sucesivas reformas legales, así como el apuntalamiento y modernización del Servicio de Rentas Internas (SRI) se dirigieron a reducir los niveles de evasión, con énfasis en los grandes grupos económicos, a quienes se comenzó a cobrar sus deudas con el fisco (Paz y Miño, 2015: 223 y ss.). Precisamente en torno a esta nueva orientación tributaria es que se han suscitado algunas de las más agrias disputas públicas entre las cámaras empresariales del Ecuador y el gobierno de Correa,⁷⁴ algunas de las cuales fueron ganadas por los primeros, como cuando lograron una reducción del 25 al 22% del ISR a las sociedades con la promulgación del *Código de la Producción* en 2010 y que, como recuerda King (2015) –una ex Ministra de la *Revolución Ciudadana*– implicó la necesidad de aprobar ulteriores reformas para compensar algo de lo perdido por el Estado con esa medida. Pero lo que tal vez sea más relevante del nuevo momento, es una clara apuesta por institucionalizar un esquema menos regresivo que el que primó durante la época anterior,⁷⁵ como se aprecia en la siguiente tabla:

⁷⁴ El Comité Empresarial Ecuatoriano, uno de los principales voceros de las clases dominantes que agrupa al grueso de cámaras patronales del país, se ha opuesto sistemáticamente a la orientación reformista en materia tributaria, calificándola de *bullying normativo*, acusándola de haber afectado los costos de producción de sus agremiados. Ver CCE, *Seguiremos trabajando por el cambio que el Ecuador necesita* (9.01.17), en: <http://cee.org.ec/2017/01/09/seguiremos-trabajando-por-el-cambio-que-ecuador-necesita/>

⁷⁵ “De acuerdo a los reportes del SRI, los impuestos directos representaban sólo 33% de los ingresos tributarios en 2006, mientras que esa proporción alcanzó 46% en 2014. Como sea, los impuestos directos aún son pagados principalmente por el sector corporativo. El impuesto a la renta personal y las contribuciones a la salud aún representan un papel menor. Esto es así gracias a la combinación de un ingreso primario altamente desigual y el nivel relativamente alto de ingresos libres de impuestos que son permitidos, especialmente cuando se toman en cuenta las deducciones de impuestos” (Schützhofer, 2016: 23).

Composición porcentual de los ingresos tributarios, 2000-2015

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IVA	58%	57%	55%	52%	51%	49%	49%	45%	44%	43%	43%	44%	44%	44%	41%
ICE	5%	8%	8%	8%	7%	7%	6%	7%	6%	6%	6%	6%	5%	6%	5%
A la renta	22%	21%	23%	24%	28%	29%	30%	34%	33%	27%	31%	27%	28%	29%	30%
Arancelarios	14%	14%	13%	13%	13%	13%	13%	12%	13%	13%	12%	10%	10%	9%	13%
Otros (incluye salida de divisas)	1%	0%	2%	2%	1%	1%	1%	2%	5%	10%	8%	13%	12%	12%	10%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

Por otro lado, como ya fue esbozado desde un punto de vista teórico en el capítulo primero, una de las principales fuentes de acumulación del capital (de una de sus fracciones más concentradas) es la llamada por Lapavistas *expropiación financiera*, mediante la cual una parte de la riqueza social es traspasada de los usuarios del sistema financiero a quienes son sus propietarios. Hacia el final del capítulo segundo, también revisamos cómo durante los años noventa el bloque en el poder, con gran presencia de los principales capitales bancarios ecuatorianos, elaboró un complejo entramado legal e institucional en clave de *desregulación financiera* para poderse servir en bandeja de plata de parte sustancial del dinero de los ecuatorianos. Ese entramado –un auténtico lastre para cualquier proyecto con pretensiones reformistas– fue heredado por la *Revolución Ciudadana*, y ha sido *parcialmente* reestructurado para ponerlo en mayor sintonía con el resto de políticas públicas a las cuales hemos hecho referencia en el presente acápite.

Sin pretender ser exhaustivos, a continuación presentamos algunos de los hitos más relevantes que dan cuenta del nuevo rumbo de regulación financiera durante la última década. Weisbrot, Johnston y Lefebvre (2013) hacen una buena síntesis de las principales reformas al sector financiero entre 2007 y 2013: recuperación de la capacidad del Estado para gestionar el Banco Central, al cual habían vuelto “autónomo” los gobiernos neoliberales; definición constitucional (Art. 308) sobre las actividades financieras como un “servicio de orden público”; expedición de una ley para la creación de la *Red de Seguridad Financiera* (2008) con la cual, según la página Web del BCE, “se crea el fondo de garantía de depósitos y el fondo de liquidez (prestamista de última instancia), pero esta vez financiados por las contribuciones de las propias instituciones financieras –IFI– y ya no con los recursos públicos de los ecuatorianos”.⁷⁶ También se aprobó la *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado* (2011), la

⁷⁶ *Reseña Histórica del Banco Central del Ecuador*: <https://www.bce.fin.ec/index.php/historia>. Para una evaluación sobre cómo las regulaciones que introdujo esta ley fortalecieron la estabilidad financiera en el país, ver la tesis de Pinargote y Santana (2015).

cual estipuló que los accionistas de los grupos financieros no pueden ser propietarios de medios de comunicación y se legisló fuertemente sobre su conformación de los primeros; una ley que, como recalcan los autores citados, tiene una orientación antimonopólica en el espíritu de la Ley *Glass-Steagall* de la época del *New Deal* norteamericano.

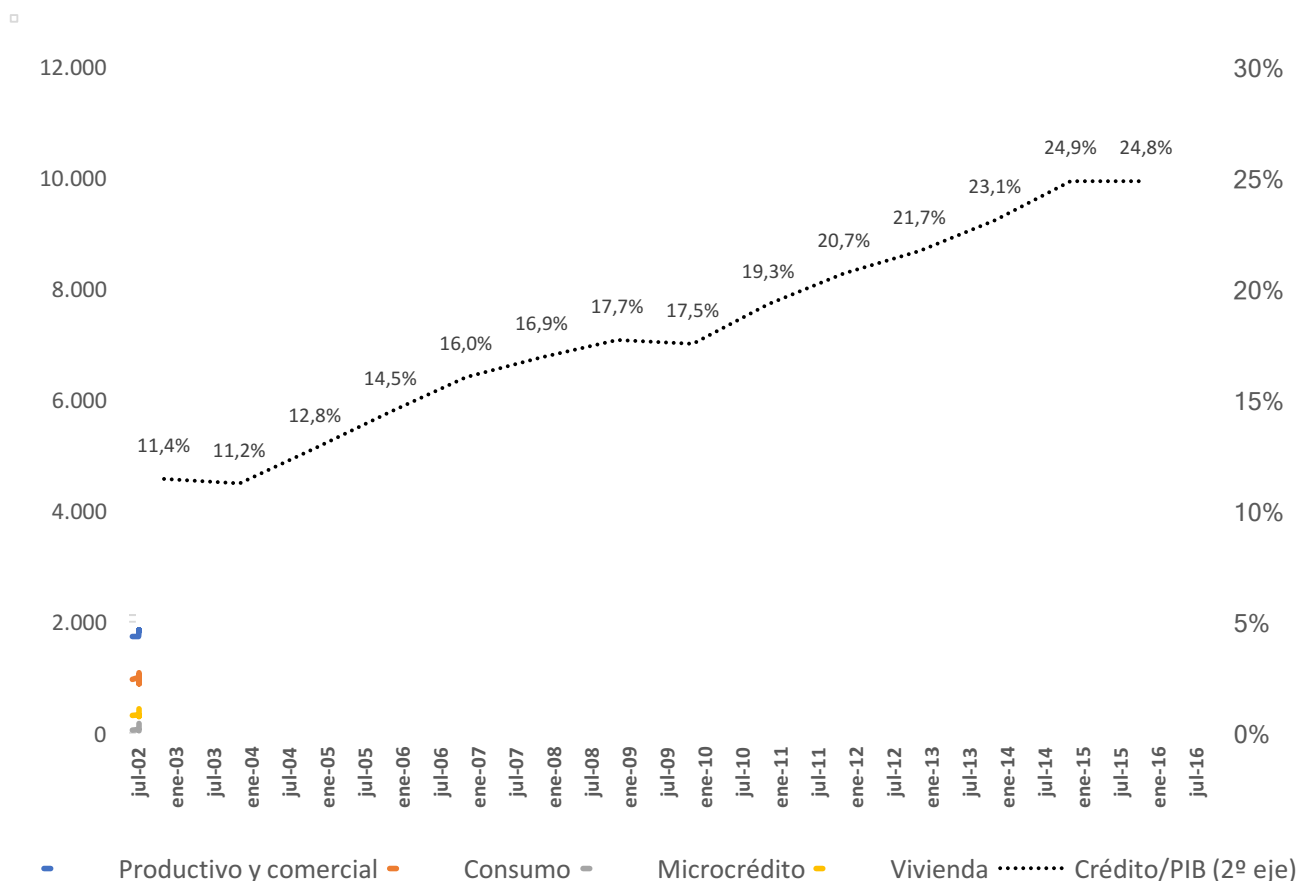
También se impulsaron algunas otras medidas con los objetivos centrales de incrementar la liquidez y la disponibilidad de crédito, para así poder dinamizar la economía nacional, como lo sintetizó el presidente de la *Junta de Política y Regulación Monetaria*:

la renegociación de los contratos petroleros y la redistribución de su renta extraordinaria; la auditoría de la deuda externa pública que tenía el país y su correspondiente reducción; la repatriación de las reservas internacionales y su inversión doméstica; el coeficiente de liquidez doméstica que logró que la mayor parte de la liquidez del sistema financiero ahora se encuentre en el país; el paso de tasas de interés nominales a efectivas y la reducción de las tasas máximas, sincerando y reduciendo el precio del dinero [ver AG.10]; la regulación de las comisiones bancarias para que el centro del negocio sea la actividad crediticia; la separación de la banca de inversión de la de intermediación; la desvinculación de las entidades financieras de los grupos empresariales; la eliminación de la posibilidad de los feriados bancarios a nivel constitucional; el fortalecimiento del sistema financiero público y popular y solidario... (Martínez, en entrevista con Saltos, 2015: 21-22)

Además de lo señalado por Martínez, también se estableció un impuesto a la salida de capitales que incrementó notablemente la capacidad de recaudación fiscal y se estableció un Coeficiente de Liquidez Doméstica que estipuló altos porcentajes (45%-60%) de los activos líquidos que las instituciones bancarias deberían mantener en el país, con lo cual “algunos cientos de millones de dólares fueron traídos de vuelta al país durante el primer año [de la regulación]” (Weisbrot, Johnston y Lefebvre, 2013: 3).⁷⁷ Todas estas medidas permitieron la reactivación del instrumento del crédito (tanto público, pero sobre todo privado) como palanca clave del ciclo de acumulación que experimentó el país durante los últimos años, como se puede ver en el siguiente gráfico que muestra la evolución de los diferentes segmentos de crédito otorgados por la banca privada tanto en términos absolutos, como relativos, en relación al PIB.

⁷⁷ En ese mismo sentido fueron las apreciaciones de Correa en entrevista concedida a la *New Left Review*: “El Banco Central, cuando era autónomo, gestionaba miles de millones de dólares generados por el ahorro nacional (el mayor ahorrador es la Seguridad Social) y los mandaba al exterior, a Florida. Como el Banco Central dejó de ser autónomo, pudimos recuperar esas reservas para el país e inyectarlas en la economía nacional, lo cual se convirtió en una importante fuente de dinamización de la economía. En el caso de la banca privada, que también mandaba todo el dinero fuera, introdujimos el coeficiente de liquidez doméstica; la obligamos a repatriar ese dinero al país. Buscamos otras fuentes de financiamiento, sobre todo de China. Todo esto nos permitió tomar medidas contracíclicas para paliar los efectos de la crisis y no disminuir la inversión pública, sino incluso aumentarla” (Correa, 2012: 84).

Saldos de la cartera de crédito de la banca privada. Millones de dólares y % del PIB



Fuente: Saltos, 2015.

El gráfico deja en claro que, con una ligera interrupción durante la crisis de 2009, el peso del crédito privado respecto al tamaño de la economía ecuatoriana no dejó de crecer durante todos estos años, y lo hizo de manera fundamental en los segmentos de crédito productivo y comercial, así como al consumo. Sin embargo, tal crecimiento no obedeció al aumento del número de operaciones crediticias, las cuales permanecieron más o menos estables durante todo el periodo sino, sobre todo, al incremento de los montos asignados en cada operación, pasando de un promedio de 3 mil dólares por crédito en 2006 a uno de 9 mil dólares en 2014. En otras palabras, el incremento cuantitativo dejó más o menos intacta la estructura de la cartera de clientes que pudieron acceder al crédito con la banca privada, por lo que se apoyaron procesos de acumulación que muy probablemente ya estaban en curso. Por otro lado, el grueso de los *microcréditos* estuvo a cargo del *Sistema financiero popular y solidario* (SFPS), integrado en la actualidad por cerca de 800 cajas y cooperativas de ahorro y crédito de pequeña y mediana escala, desarrollándose una clara *jerarquización* de los segmentos crediticios, como se aprecia en la siguiente tabla:

Volumen de crédito por segmento y tipo de sistema, abril de 2016. Millones de dólares

	21 bancos privados	%/ total	800 instituciones del SFPS	%/ total	Total
Productivo y comercial	8.952	97,9%	195	2,1%	9.147
Consumo	6.396	66,2%	3.268	33,8%	9.664
Vivienda	1.855	83,4%	369	16,6%	2.224
Microcrédito	1.430	33,9%	2.787	66,1%	4.217
TOTAL	18.633	73,8%	6.619	26,2%	25.252

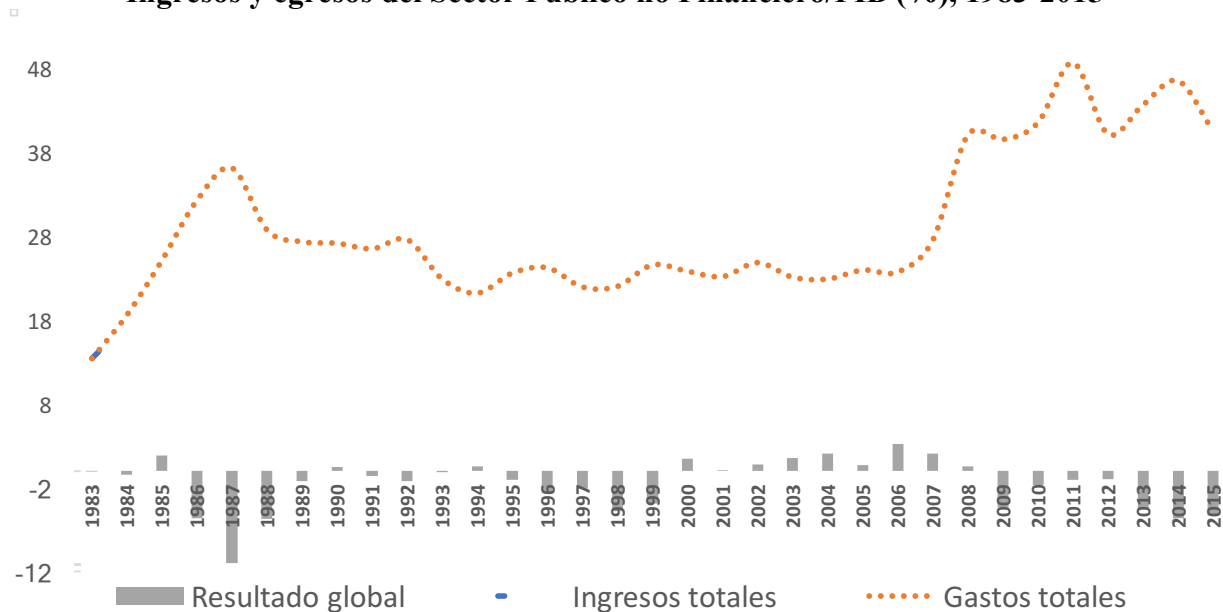
Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y de la Superintendencia de Bancos (SB)

En todo caso, más allá de la estructura diferenciada tan alta que se muestra, lo que sí logró el aumento de la liquidez en el país fue la dinamización de diversos procesos de acumulación incipientes y desarrollados, con lo cual también creció la demanda de fuerza de trabajo y se amplió el mercado interno. En esta misma clave debe interpretarse la expedición en 2015 del *Código Orgánico Monetario y Financiero*, el cual dispuso la creación de una Junta de Política y Regulación en esas materias. Los lineamientos del Código y de la Junta están inspirados por principios de *regulación financiera*, a tal punto que algunos voceros del sector empresarial acusaron que la nueva normativa estaba encaminada a trastocar uno de los principios *sacrosantos* del libre mercado, permitiendo al gobierno *orientar* las políticas de crédito privado de acuerdo al proyecto de desarrollo nacional: “En esta ocasión los elementos del proyecto estatal que directamente favorecía al aumento de la inversión en manufactura (mediante el control del crédito por parte del estado) fueron directamente atacados por las Cámaras de la Producción y la Asociación de Bancos privados” (Andrade, 2015: 42-43).

3.3.4 Desarrollo de las fuerzas productivas generales

El crecimiento de recursos disponibles resultante de la combinación de la reducción del peso de la deuda, el incremento del precio internacional del petróleo, la recuperación por parte del Estado de algunos campos petroleros claves, las reformas a las condiciones contractuales, así como una mejora sostenida de los ingresos no petroleros mediante el incremento de la recaudación fiscal, se tradujo en un doble movimiento ascendente de ingresos y gastos en relación al PIB durante la última década.

Ingresos y egresos del Sector Público no Financiero/PIB (%), 1983-2015



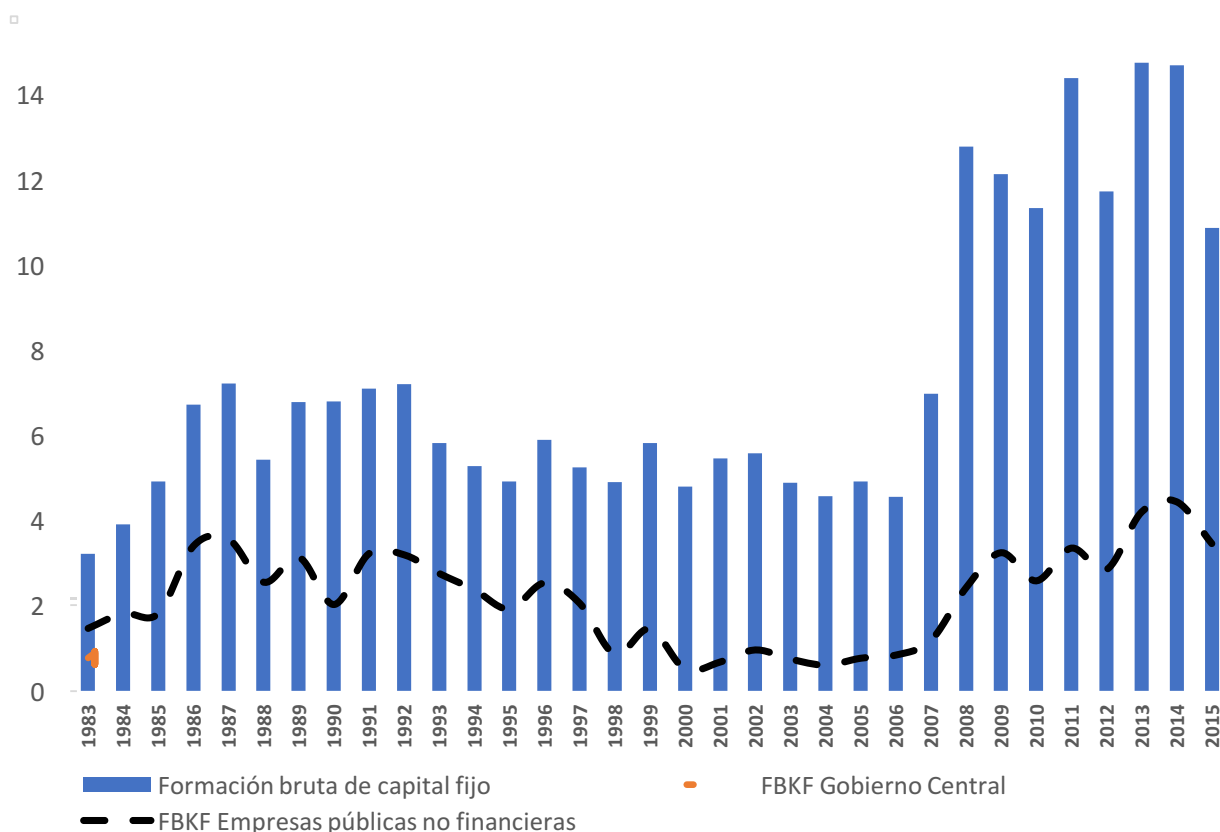
Fuente: Elaboración propia con datos del BCE; (p) datos provisionales.

Llamamos la atención sobre las siguientes tendencias: por un lado, una decreciente relación gasto/PIB entre 1987 y 1998; una cuasi estancada relación entre ese último año y 2006. Por otro lado, también salta a la vista un incremento significativo tanto de ingresos como de gastos del Estado desde 2007 hasta el presente, lo que constituyó un pilar importante de las bases materiales de la política reformista de la *Revolución Ciudadana*. En lo que sigue, mostraremos cómo dos rubros de gastos estatales fueron de particular relevancia para poner en marcha un nuevo momento del patrón de reproducción de capital durante la última década: la inversión en fuerzas productivas generales (infraestructura pública) y los llamados gastos sociales, a los cuales habría que sumar la nueva orientación expansiva de las políticas de crédito tanto de la banca pública como del Banco del Instituto Ecuatoriano de la Seguridad Social (BIESS).

Respecto al primer aspecto (desarrollo de las fuerzas productivas generales) es relevante recordar que la evolución de la formación bruta de capital fijo (FBKF) *estatal* en relación al PIB permaneció prácticamente estancada (oscilando en torno a 4-6% del producto) durante dos décadas completas (1986-2006). En ese periodo, el resultado de privilegiar el pago de deuda por sobre cualquier otra consideración resultó en un abandono más o menos generalizado de la infraestructura del país. Por el contrario, a partir de 2007 comienza a notarse un cambio abrupto del comportamiento estatal respecto a la inversión pública. Como se puede deducir del gráfico presentado a continuación, uno de los principales ejes de la *Revolución Ciudadana* fue el de subsanar la infraestructura existente y ampliar sus alcances, lo cual fue logrado mediante la duplicación de la inversión pública en esos rubros en relación al producto nacional, llegando a

promediar los gastos de capital casi 13% del PIB entre 2007 y 2015, estando muy por encima del promedio latinoamericano del mismo periodo.⁷⁸

Gastos de capital (FBKF) del Sector Público no Financiero/PIB (%), 1983-2015



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

Sin pretender entrar al detalle de la polémica nacional sobre la naturaleza y pertinencia de tales inversiones,⁷⁹ para el propósito de la presente investigación basta dejar constancia de algunos de los principales alcances del desarrollo de las fuerzas productivas generales durante esta última década; fuerzas productivas que, si bien es cierto son aprovechadas por los capitales particulares como señalan algunos de sus críticos, también constituyen valores de uso públicos.

Con la Constitución de 2008 y la Ley de Empresas Públicas de 2009 se comenzó a regular el funcionamiento y administración de las empresas públicas (EP). El Estado se convirtió en un agente activo dentro del mercado y su mejor forma de regular el mercado fue

⁷⁸ De acuerdo a las cifras de CEPALSTAT, si en 2000 la proporción de la FBKF/PIB era prácticamente la misma en Ecuador y América Latina, la evolución posterior fue muy diferente, mientras que esa proporción creció tan sólo 0,7% anualmente en promedio para el conjunto de la región, en el Ecuador el crecimiento fue de 3,5% anual entre 2001 y 2015.

⁷⁹ Polémica que incluye asuntos tan dispares como presuntos actos de corrupción en torno a las obras de infraestructura, cuestionamientos sobre las dimensiones y alcances de los proyectos, así como su pertinencia o no de acuerdo a criterios socioculturales o ambientales, etc. Algunos ejemplos de lo anterior, para casos de infraestructura en la Amazonía, en Wilson y Bayón (2017).

en su participación activa con la recuperación de empresas públicas abandonadas y la creación de nuevas. La participación del Estado fue más activa e intensa en los sectores estratégicos (hidrocarburos, minería, electricidad, telecomunicaciones, provisión de agua), y algunas otras ramas de la economía (agricultura, pesca, farmacéutica, turismo, etc.). Como se sostiene en una publicación oficial donde se presenta la visión global del gobierno sobre las EP (Senplades, 2013), esta nueva orientación está en claro contrapunto con el proceso deliberado de desinversión que se dio durante la década de los noventa, que llevó a la acumulación de deudas de las empresas; a su quiebra o a la privatización de algunas compañías estatales que habían sido fundadas durante los setenta y principio de los ochenta, cuando el patrón de reproducción petrolero estaba acompañado de un proyecto industrial. A finales de 2015 se creó la Empresa Coordinadora de Empresas Públicas (EMCO EP) y para 2016 operaban alrededor de 25 EP, con activos por sobre los 40 mil millones de dólares, aunque algunas de ellas (como la farmacéutica) han tenido que ser cerradas recientemente, por la coyuntura de crisis de la cual hablaremos al final de la tesis. Algunas de las EP (petroleras, telecomunicaciones, distribución de electricidad) se encuentran entre las compañías de mayor tamaño en el país.

De entre las inversiones en fuerzas productivas generales destacan aquellas encaminadas a apuntalar la transición de la *matriz energética* (paso de un esquema altamente dependiente de la quema de combustibles fósiles, a otro que privilegia las fuentes renovables, sobre todo las de origen hidroeléctrico) para lo cual se destinaron ingentes recursos, en buena medida provenientes del financiamiento chino, como ya mencionamos en un acápite anterior.⁸⁰

Por otro lado, también fue relevante la fuerte inversión estatal en el mejoramiento y construcción del sistema de vialidad que se encontraba en muy mal estado hacia mediados de la década anterior; así como en otro tipo de fuerzas productivas generales: puertos y aeropuertos, sistemas de riego, generación, transmisión y distribución de energía, etc. Por supuesto, la ejecución de algunos de esos proyectos (sobre todo de las grandes hidroeléctricas) no estuvo exenta de críticas por sus impactos socioambientales a escala local, como ya lo apuntamos antes para el caso de las represas financiadas por la banca china. En todo caso, lo que parece evidente fue el despliegue de una voluntad gubernamental que apostó por la rectoría y la gestión estatal de fuerzas productivas generales otrora abandonadas o traspasadas a los capitales privados, algunas de las cuales también llegaron a competir directamente con empresas privadas poderosas de sectores estratégicos, como el de las compañías públicas de

⁸⁰ Para una visión general sobre los desafíos de una nueva matriz energética desde el punto de vista estatal ver MCSE (2016), donde se señala que, como resultado de esas inversiones, en la actualidad Ecuador ocupa el quinto puesto en el ranking mundial en el rubro seguridad energética y el primero a nivel regional, según el Índice de Sostenibilidad Energética del *World Energy Council*. Un análisis de los claroscuros de la estrategia estatal en Dafermos *et al.* (2015); un comentario sobre las condiciones laborales precarias de los trabajadores en los proyectos hidroeléctricos desarrollados por empresas chinas, en Harari (2015).

telecomunicaciones, para lo cual el Estado también impulso fuertes regulaciones a estas últimas sobre sus operaciones en el país.⁸¹

3.3.5 Regulación del mercado de trabajo

De entre las publicaciones que hacen una evaluación seria sobre la política laboral de la *Revolución Ciudadana* destacan las de García (2016) y Torres y Machado (2016), las que resaltan los esfuerzos del proyecto reformista para ampliar algunos derechos e incrementar los ingresos reales de la población trabajadora, sobre todo de la asalariada, pero no en exclusivo, pues también se procedió con reformas para incrementar el salario social de algunas capas de trabajadores no asalariados, como explicaremos más adelante. Por otro lado, desde una perspectiva crítica, Gaussens (2016) reconoce los aspectos relevantes de las políticas nekeynesiana en materia laboral, pero pone el énfasis en las restricciones políticas y legales a la autonomía de las organizaciones de los trabajadores.

Comencemos por la tesis de García, quien sostiene que la política laboral fue parte del *núcleo duro* de la política económica del gobierno de Correa, y tuvo como principal objetivo activar el crecimiento de la economía ecuatoriana en paralelo a la regulación de los aspectos más inequitativos del mercado laboral, asumiendo los postulados de la OIT sobre el *trabajo digno* y apuntalando el crecimiento del empleo tanto en el sector público como en el privado, mediante las llamadas *políticas activas de mercado de trabajo* (capacitación, políticas de inserción laboral, etc.), como son definidas y estudiadas por la OIT (2016) para el conjunto de América Latina.

Un momento importante del nuevo marco regulatorio fue la prohibición constitucional (Art. 327) de la intermediación laboral y la tercerización en las actividades *regulares* de las empresas, así como la contratación laboral por horas. Aunque, como bien matiza Gaussens, esa restricción, así como otras estipuladas en el Mandato 08 promulgado por la Asamblea Constituyente, dejaron abiertos resquicios legales para otras modalidades de tercerización, los cuales fueron reglamentados poco más adelante con la expedición del *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* de 2010, el que “flexibilizó relativamente las restricciones a los contratos temporales, permitiéndolos para períodos de alta demanda y producción, reemplazo temporal de personal ausente y para actividades estacionales” (León, 2015: 18). La Constitución de Montecristi también puso ciertos límites a la contratación colectiva, el derecho

⁸¹ De entre las cuales destacan las que se desprendieron del Informe de la Comisión de Auditoría a las Concesiones de Frecuencias de Radio y Televisión (Comisión de Auditoría, 2009): desvinculación de las empresas de ese ramo de los capitales financieros, así como un proceso de redistribución de frecuencias, para garantizar equidad entre medios privados, públicos y comunitarios, que se encuentra actualmente (primer semestre de 2017) en marcha. Para una visión general de las políticas de la *Revolución Ciudadana* en materia de telecomunicaciones, ver la tesis de Bravo (2013).

de huelga y la estabilidad laboral en el sector público, en particular a los trabajadores de la provisión de servicios considerados estratégicos (educación, salud, electricidad, etc.)

Las consideraciones anteriores nos llevan a plantear que la política laboral de la *Revolución Ciudadana* fue de tipo *híbrida*, pues amplió algunos derechos⁸² y limitó otros;⁸³ puso coto a las tasas de explotación del capital, pero restringió la autonomía de los trabajadores que laboran en el sector público, lo que se expresó como confrontación abierta entre las antiguas centrales sindicales y el gobierno, lo cual orilló a este último a promover una central sindical paralela (la Unión Nacional de Trabajadores, UNT) para disputarle las bases a aquéllas, lo que consiguió sólo en parte.

Tal vez quien mejor ha expresado la *ambigüedad* de la política laboral de estos años es Fernando Ibarra, dirigente del Parlamento Laboral Ecuatoriano (PLE) –una de las tres centrales nacionales que hay en el país– pues recoge tanto los avances como las limitaciones de aquélla, desde un punto de vista no meramente gremial, sino más amplio:

Durante los ocho años del Gobierno de la Revolución Ciudadana la legislación laboral ha sufrido suertes *diversas y contradictorias*, por un lado se legisló la eliminación de la tercerización y el trabajo por horas, aspecto de gran importancia para la protección de un importante sector de trabajadores que venía siendo explotados bajo esta clase de modalidades contractuales; se ha reconocido otras formas de trabajo, como el autónomo o por cuenta propia; se ha dignificado el trabajo remunerado en el hogar, se ha ampliado la cobertura de la seguridad social y se ha penalizado su no afiliación; sin embargo, se han puesto límites al monto de utilidades que deben recibir los trabajadores del sector privado; mutilado los contratos colectivos en el sector público, aún en contra de los propios dictámenes de la Corte Constitucional y las reiteradas observaciones de la OIT, se ha expulsado del amparo de la legislación laboral a ciento de miles de trabajadores estatal, bajo el mecanismo de una calificación discriminatoria, también observada por la OIT, se impuso la figura de la renuncia voluntaria obligatoria, y ahora inclusive se ha congelado las indemnizaciones y salarios. (Ibarra, 2015: s.p.; énfasis nuestro)

A nuestro juicio, y sin desestimar las observaciones críticas de Ibarra, creemos que donde mejor se expresó el sentido progresivo de la política laboral de la *Revolución Ciudadana*

⁸² “Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social (2010), por la cual se ampliaron los beneficios de la seguridad social al cónyuge y a los hijos menores de 18 años; la Ley Orgánica de Discapacidades (2012), de regulación de los derechos que tienen las personas con discapacidad relacionados con salud, educación, trabajo y otros; la Ley Orgánica para la Defensa de los Derechos Laborales (2012), de regulación del trabajo doméstico ampliando sus derechos; la Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social y la Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para la Administración de los Fondos complementarios previsionales cerrados (2014), que obliga a depositar tales fondos, siempre que hayan recibido aportes estatales, en las cuentas del Banco del Instituto de Seguridad Social; y la Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar (2015), que regula el pago a trabajadores públicos y privados por concepto de participación en las utilidades líquidas de las empresas en los sectores de explotación de recursos no renovables regula el trabajo a prueba establece límites a las brechas salariales entre la remuneración máxima de gerentes generales o altos directivos y la remuneración más baja percibida dentro de la respectiva empresa prohibió el despido a embarazadas y directivos de organizaciones sindicales y garantiza el acceso a la seguridad social por parte de los trabajadores del hogar no remunerados”. (García, 2016: 216-17).

⁸³ La OIT (2017) emitió algunas recomendaciones al Estado ecuatoriano para que rectifique ciertas disposiciones legales y decisiones políticas que restringen algunos derechos laborales fundamentales, como el de sindicalización y huelga.

fue en la determinación por limitar la tasa de explotación mediante el incremento de los salarios reales, para lo cual se puso en marcha una política salarial reguladora a la alza de los ingresos salariales y no salariales de las clases trabajadoras, sobre todo después de la promulgación del *Código Orgánico de Producción* de 2010, en donde se reconoció que el salario mínimo existente no necesariamente corresponde al *salario digno* (aquel que se aproximaría a una especie de remuneración del valor de la fuerza de trabajo empleada en los estratos más bajos del mercado de trabajo, suficiente para cubrir el costo de la canasta básica familiar). El Código estipuló que las empresas no podrían repartir utilidades si la totalidad de sus trabajadores no percibía al menos el *salario digno*. Así, la decisión de sostener el crecimiento real del Salario Básico Unificado (SBU) se expresó en el alza promedio de las remuneraciones de los diferentes estratos del mercado laboral, tanto en el sector formal como en el informal, como lo prueba el estudio que realizó Canelas (2014) para la Universidad de las Naciones Unidas; allí se demuestra que, a contrapelo de lo que reza la teoría económica ortodoxa, el incremento del salario real no supuso una barrera a la expansión del trabajo en el sector formal de la economía. Por otro lado, la política de incrementos salariales y protección social al trabajo fue experimentada como una clara afrenta por parte de importantes fracciones de los capitales que operaban en el país, de forma particular de aquellos dedicados a la agroexportación, que históricamente habían gozado de gran impunidad respecto a su forma de explotar a la fuerza de trabajo.⁸⁴

Por tanto, uno de los principales resultados de la política laboral de la *Revolución Ciudadana* fue la tendencia sostenida (al menos hasta 2014) de crecimiento del *salario real*. Y, como lo han probado diversos estudios econométricos como el de Canelas, tal incremento también ha coadyuvado –en conjunción con salario social– a la reducción de la desigualdad de ingresos entre los ecuatorianos. Para ilustrar mejor esta afirmación, a continuación se presenta un grupo de gráficos de diversas fuentes nacionales (INEC) e internacionales (CEPAL y Banco Mundial) que apuntan en la dirección antes señalada: incremento de las percepciones reales de las clases trabajadoras y tendencia a la disminución de la *desigualdad por ingresos*, tanto a nivel de hogares, como entre los asalariados y el capital, lo cual sugiere que, durante la última década, se podrían haber morigerado los niveles de superexplotación del trabajo, al menos para algunas de las fracciones de las clases trabajadoras. Aunque, como se muestra en los gráficos, durante los últimos años el rápido crecimiento de los salarios reales que se dio hasta 2010, comenzó a bajar su ritmo.

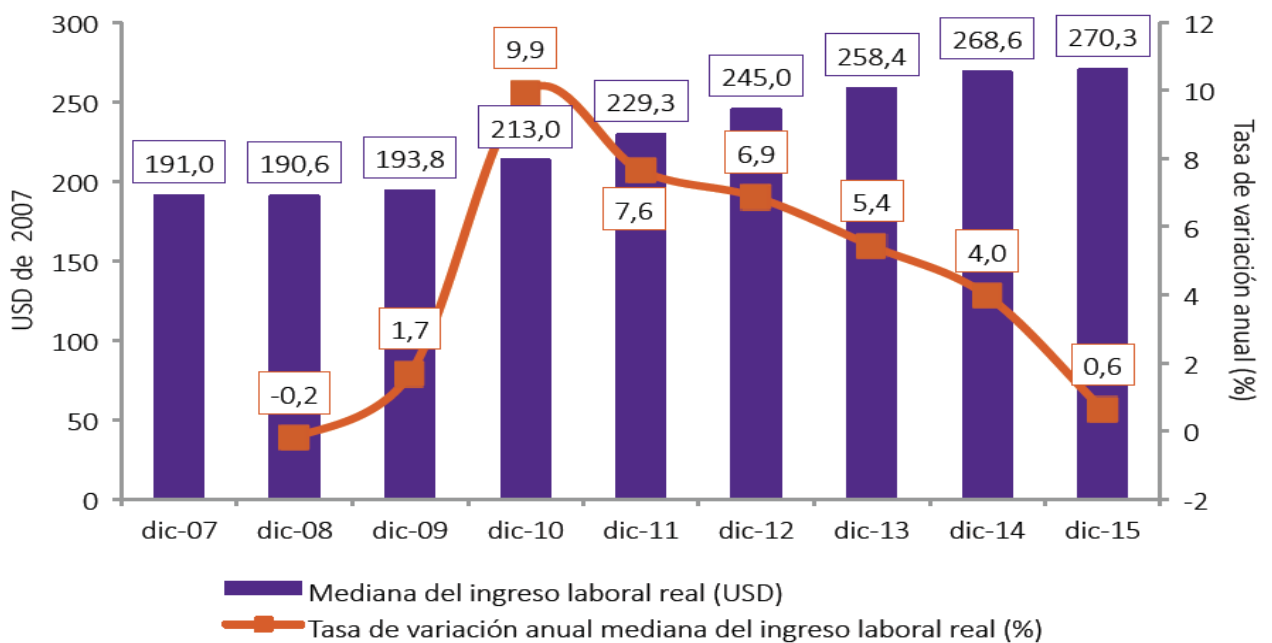
⁸⁴ Tal vez uno de los casos más claros al respecto es el de los grandes exportadores de banano quienes, de acuerdo a la tesis de Benjamin Brisbois citada por Clark (2017), tienen una visión claramente negativa del gobierno debido a que tuvieron que formalizar las relaciones laborales con sus trabajadores, además de someterse a regulaciones ambientales y de salud.

Índice de salario mínimo real e Índice de Gini, 1980-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT y Data Bank del Banco Mundial.

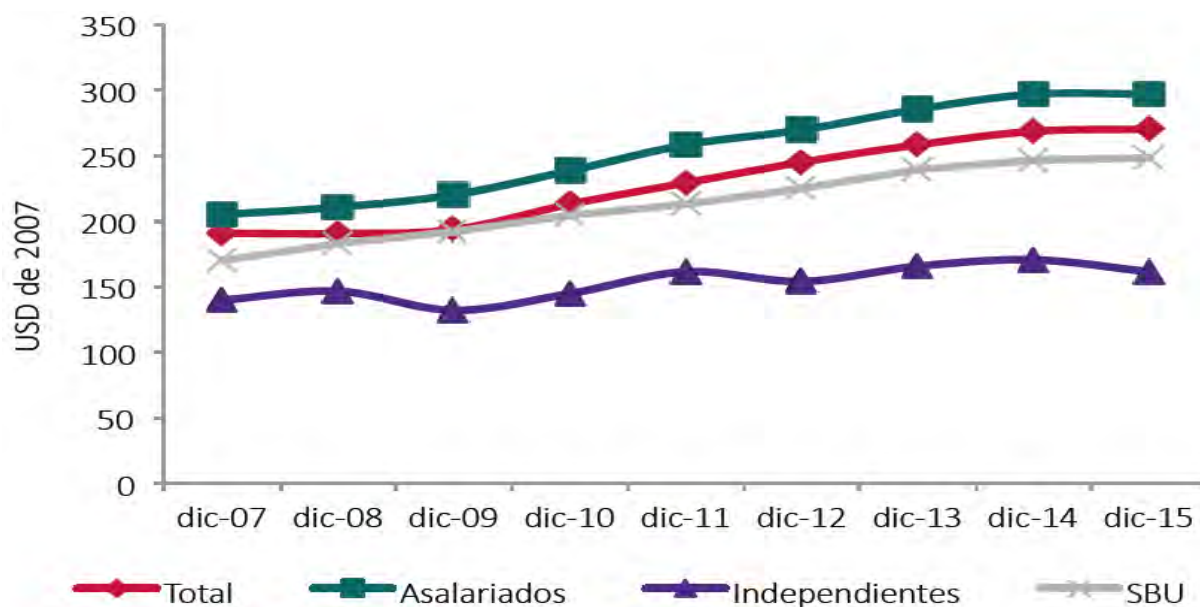
Mediana del ingreso laboral real 2007-2015. Dólares constantes y variación anual



Fuente: INEC (2016) con base en la ENEMDU, varios periodos.

Nota: El periodo base para el cálculo del ingreso real es noviembre de 2007.

Mediana del ingreso laboral real por categoría de ocupación y SBU real, 2007-2015

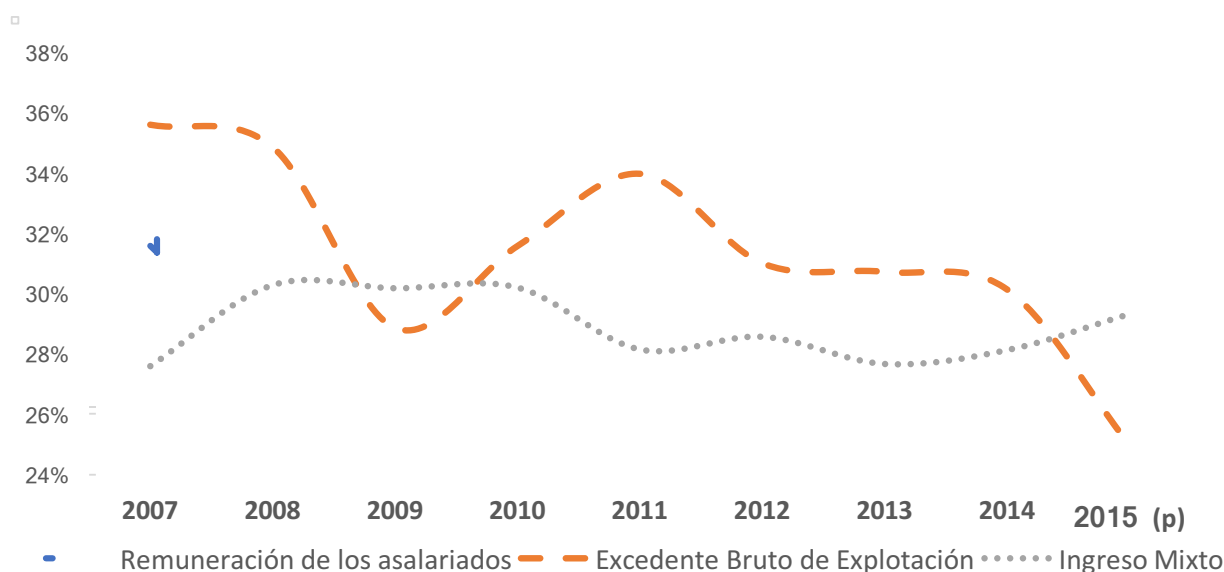


Fuente: INEC (2016) con base en la ENEMDU, varios periodos.

Nota: El periodo base para el cálculo del ingreso y del SBU real es noviembre de 2007.

Además, los salarios no sólo subieron en términos reales, sino que a partir de 2007 también comenzó a crecer su participación en la distribución del PIB *por enfoque de ingreso*: la remuneración de los asalariados pasó de 31,6% en 2007 a 37,4% del PIB en 2015, mientras que el *proxy* de las ganancias empresariales (excedente bruto de explotación) disminuyó en aproximadamente 10 puntos porcentuales en ese mismo periodo, como se muestra en el gráfico.

PIB por enfoque de ingreso, 2007-2015

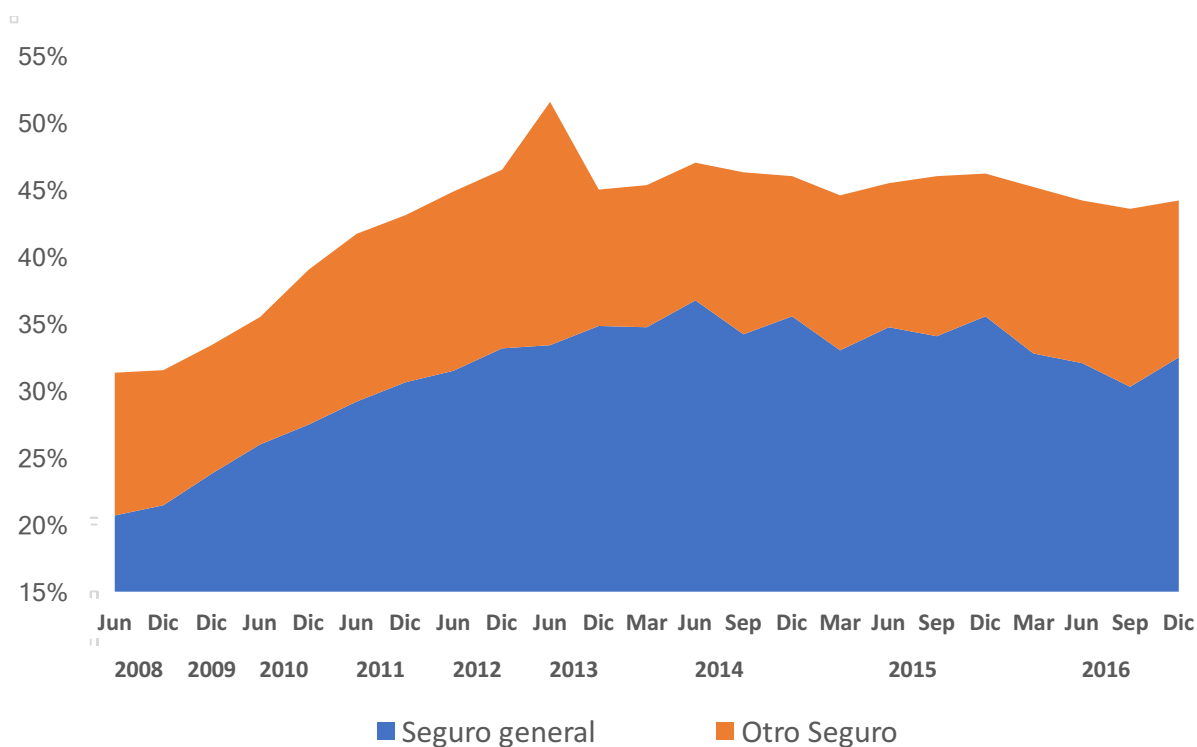


Fuente: Elaboración propia con datos del BCE; (p) dato provisional, proporcionado por el Eco. Francisco Carvajal, responsable de las Cuentas Nacionales del BCE.

En sentido similar, hay que interpretar el amplio abanico de reformas legales encaminadas a ampliar y mejorar la cobertura de la *seguridad social* en el país, como lo muestran los estudios de Carranza y Cisneros (2014) y Cisneros (2016). De acuerdo a estos trabajos, el Ejecutivo y el Legislativo ecuatorianos colaboraron para reformar la legislación en la materia en clave progresiva, sobre todo mediante la incorporación de sectores históricamente excluidos de la seguridad social (trabajo doméstico, por cuenta propia, profesionales en libre ejercicio, familiares de afiliados, etc.). De hecho, se llegó inclusive a penalizar con cárcel la no afiliación de los trabajadores, con independencia del ramo en que laborasen (incluido el trabajo doméstico), para lo cual se fortaleció de manera notoria el sistema de inspectorías dependientes del Ministerio del Trabajo.

También se dieron pasos para la afiliación de las y los trabajadores del hogar no remunerados. El resultado de esas políticas de presión fue un crecimiento acelerado de los niveles de afiliación a las diferentes modalidades que existen en el país (Seguro Social, Seguro de la Fuerzas Armadas, Seguro Campesino, etc.), los cuales pasaron de una tasa de afiliación global de alrededor de 30% en 2008 a 45% en 2013, manteniendo más o menos esa proporción hasta la actualidad, aunque con una ligera caída durante 2016, como se observa en el siguiente gráfico.

Porcentaje de la población ocupada con alguna modalidad de seguridad*



* Asalariados y por cuenta propia.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEMDU del INEC.

Esta apuesta por la ampliación de la cobertura de la seguridad social también supuso un incremento sustancial de las obligaciones financieras del Estado, que la subsidian en parte. Así, si entre 2001 y 2006 los subsidios estatales para ese rubro promediaron 3% del PIB, entre 2007 y 2014, esa proporción subió a casi 5%, lo que es un claro indicador de la importancia que se le dio a este aspecto.

A pesar de los alcances reseñados, durante los últimos años —y en medio de la crisis económica asociada al descenso del precio del petróleo, así como en un contexto de gran presión por parte de las cámaras empresariales— la política laboral de la *Revolución Ciudadana* comenzó a dar señales de retroceso en términos de la protección al trabajo. Incluso entre las propias filas de los intelectuales cercanos al proyecto *neodesarrollista*, comienzan a escucharse voces que critican esta nueva orientación, como la de Paz y Miño (2016), quien sostuvo que algunos aspectos de la *Ley Orgánica para la promoción del trabajo juvenil, regulación excepcional de la jornada de trabajo, cesantía y seguro de desempleo*, constituían un claro retroceso para los intereses de los trabajadores, pues apuntaban nuevamente hacia la flexibilidad laboral, afectando derechos consagrados. Estos pasos atrás agudizaron un poco más las conflictivas relaciones entre las centrales sindicales y el gobierno. Aunque es importante precisar que, a diferencia de otros países de América Latina, el sindicalismo ecuatoriano ha sido un actor marginal durante las últimas tres décadas, debido a las ínfimas tasas de sindicalización que existen en el país. De acuerdo a los datos de la Confederación Sindical de Trabajadores de las Américas (CSA) retomados por Orsatti (2016), la tasa de sindicalización ecuatoriana es de las peores de todo el continente, sólo por arriba de Guatemala y de igual magnitud que Colombia, como se aprecia en la tabla que sigue.

Densidad sindical en las Américas, como % del total de asalariados, 2011

Superior a 30%	Cuba, 69%
	Argentina, 48%
	Uruguay, 34%
	Canadá, 33%
Entre 10 y 30%	Brasil, Nicaragua, Panamá, 20%
	Chile, 19%
	Venezuela, 18%
	México, Honduras, R. Dominicana, 15%
	Paraguay, 13%
	EEUU, 11%
	Costa Rica, 10%
Menos de 10%	Perú, 6%
	El Salvador, 5%
	Colombia y Ecuador, 4%
	Guatemala, 3%

Fuente: Orsatti (2016).

Esta bajísima participación sindical tal vez haya sido uno de los principales factores que expliquen por qué la (contra) reforma laboral del penúltimo año del gobierno de Correa, a la que nos hemos referido, fue aprobada sin una resistencia social de consideración. Y también es un indicador de la relativa facilidad con la que eventualmente podrían ser desmontadas las reformas de carácter progresivo, pues el neodesarrollismo ecuatoriano no hizo mucho para fortalecer la emergencia de sujetos sociales con capacidades políticas propias y poder de movilización para la defensa de sus intereses. Pero este tema, por sí sólo, requiere de otro tipo de estudios de mayor profundidad que rebasan los objetivos de la presente investigación.

3.3.6 Ampliación del salario social

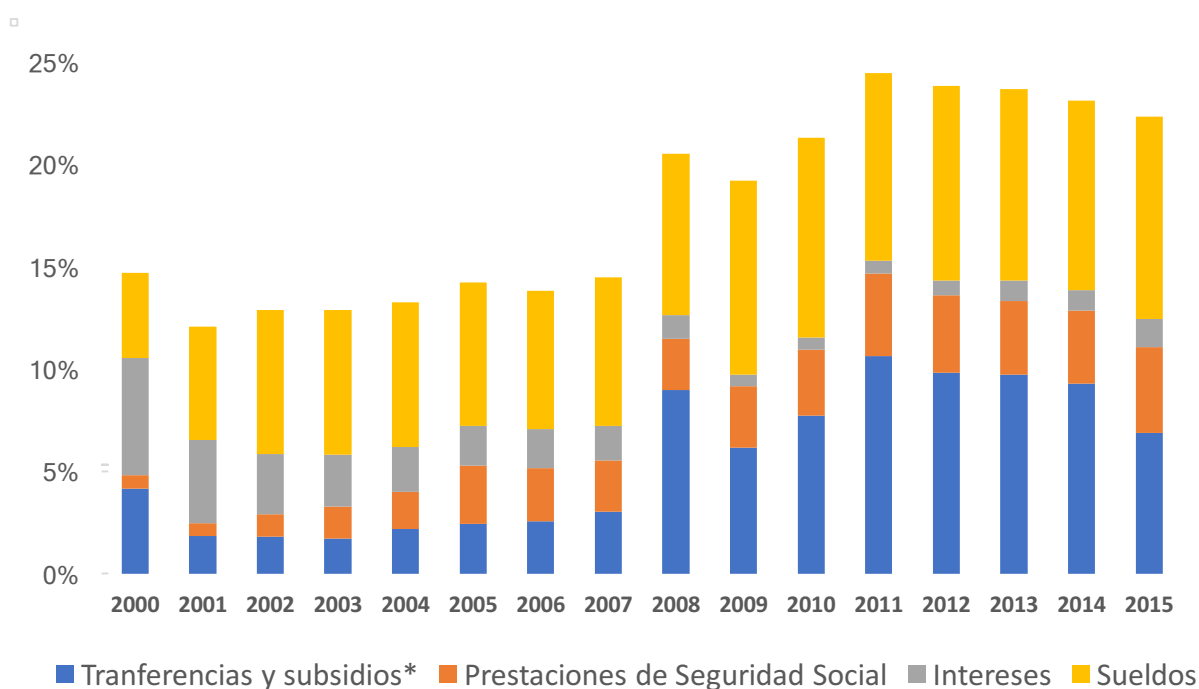
Como sostiene D. Harvey la unidad contradictoria entre la reproducción social y la reproducción del capital ha sido cambiante a lo largo de toda la historia del capitalismo. De acuerdo a este autor, tal contradicción se podría resumir como aquella que existe “entre la creciente rentabilidad potencial del capital en la producción y su menor rentabilidad potencial en la realización debido a una demanda efectiva insuficiente” (Harvey, 2014: 189). Esa contradicción se expresa de forma espacial desigual, resolviéndose de diferentes formas en cada lugar y época. Además, agregamos nosotros, la modalidad como lo ha hecho no ha sido simple resultado de sus premisas lógicas, sino que siempre es el resultado de la lucha de clases permanente (abierta o velada) que enfrenta las necesidades de la reproducción social por un lado y las de la reproducción del propio capital, por la otra. En la reproducción social, en tanto proceso de satisfacción de necesidades (materiales, afectivas, espirituales) intervienen múltiples espacios e instituciones: la familia, las comunidades, el Estado, etc. En palabras del mismo Harvey: “Todo esto se alcanza sobre la base del salario individual más el *salario social* proporcionado por diversas agencias estatales (por ejemplo, educación y sanidad) e instituciones clave de la sociedad civil (por ejemplo, las iglesias y una amplia variedad de ONG filantrópicas)” (2014: 187, resaltado nuestro).

De acuerdo a la propuesta analítica que seguimos en la presente investigación, los montos y modalidades específicas de existencia del salario social, son una parte *fundamental* de un patrón de reproducción de capital, pues tienen relación directa con aspectos clave, como el valor de la fuerza de trabajo, la posibilidad de crecimiento de ciertos ejes de acumulación, etc. En el presente acápite dedicaremos algunas líneas a presentar los rasgos más importantes del salario social *vía estatal* durante los últimos años, como uno de los pilares que la *Revolución Ciudadana* ha tenido, con el doble propósito de brindar mejores condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo y fortalecer el mercado interno. De los aspectos que componen el salario social destacaremos dos: el primero, heredado en buena medida de la época

de regulación neoliberal, es el de los subsidios focalizados de “alivio a la pobreza”; el otro, más coherente con las políticas *neodesarrollistas*, es la apuesta por un *régimen de bienestar*, centrado en políticas públicas universales de provisión gratuita de servicios de salud, educación, etc.⁸⁵

Comencemos por un panorama general sobre la composición de los gastos corrientes del Estado en el periodo reciente. Como se aprecia en el gráfico que sigue, desde el 2001 destaca el crecimiento más o menos sostenido de las contribuciones a la seguridad social, de las cuales ya hemos tratado; y, desde 2008, de los subsidios y otras transferencias a instituciones financieras públicas. Por el contrario, durante ese mismo periodo la compra de bienes y servicios ha permanecido relativamente estable, mientras que los recursos públicos destinados al pago de intereses de la deuda disminuyeron significativamente hasta 2010-2011, y desde esa fecha permanecen más o menos estables; en el caso de los salarios, su aumento se explica más por los incrementos a las remuneraciones que al crecimiento del sector público, como lo veremos con más detalle en el capítulo cuarto.

Gastos corrientes del SPNF/PIB (excluye compra de bienes y servicios), 2000-2015



* Subsidios a los combustibles, a la electricidad; subsidios focalizados de alivio a la pobreza y pensiones para adultos mayores y discapacitados; y transferencias a instituciones financieras públicas (CFN, BNF).

Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

⁸⁵ Cabe aclarar que esta tendencia a implementar regímenes de bienestar fue compartida por otros países de la región: “...desde 2004 se observa un cambio extendido en las políticas sociales latinoamericanas y en la región andina en particular, retomando tanto un enfoque universalista como una mayor intervención del Estado en el mercado laboral y la prestación de servicios sociales. Este cambio no se ha limitado a países con una orientación política progresista o de izquierda, como Brasil, Argentina, Bolivia y Ecuador, entre otros, sino que se ha manifestado también en gobiernos más conservadores como los de México, Colombia y Perú” (Larrea 2015: 126).

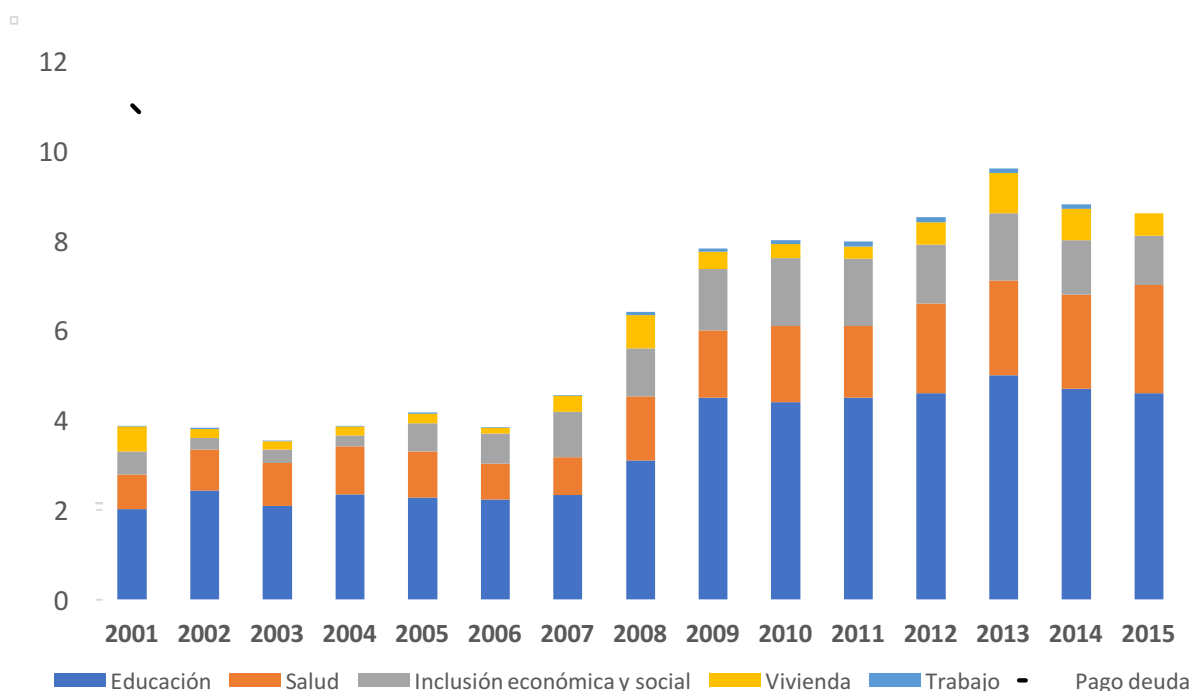
El rápido crecimiento de los gastos estatales en materia de subsidios resultó de la ampliación de los montos y del número de beneficiarios de subsidios tanto *focalizados* como *universales*. Estos últimos (a las gasolineras, el diésel, el GLP, etc.) representaron más de la mitad del total de subsidios erogados durante la última década, promediando 3% del PIB anual de la última década (Sánchez y Reyes, 2016). Por su parte, los *focalizados* (programas de transferencias condicionadas (PTC), y otros dirigidos a las capas más empobrecidas de la población o con requerimientos especiales, como los adultos mayores o las personas con discapacidad) crecieron de forma acelerada entre 2007 y 2013. De acuerdo a la CEPAL, de entre todos los PTC de América Latina, el Bono de Desarrollo Humano (BDH) del Ecuador fue el de mayor cobertura en 2013, alcanzando a 44,3%; y el que mayor gasto público implicó en relación al PIB (1,17%); aunque durante los últimos esa proporción disminuyó notoriamente.⁸⁶

Un estudio comparativo sobre el impacto del gasto social y los impuestos sobre la desigualdad y la pobreza en Ecuador y en otros seis países latinoamericanos (Bolivia, Brasil, México, Uruguay, Costa Rica, Perú) alrededor del año 2010, llegó a las siguientes conclusiones respecto al primero de los países mencionados: a) tanto los impuestos directos e indirectos como el gasto social han sido, en general, progresivos; b) Ecuador fue el país de mayor eficacia en la reducción de la desigualdad y el segundo en la reducción de la pobreza de entre los considerados; c) algunos de los subsidios indirectos (al gas propano, la electricidad, el diésel y la gasolina), son absolutamente regresivos: un cuarto de ellos va para el decil 10 (el de mayores ingresos), mientras que el decil 1 (menores ingresos) sólo recibe 5% del total (Llerena *et al.*, 2015).⁸⁷ Además de los subsidios es importante considerar el resto de los llamados *gastos sociales* (educación, salud, bienestar social, desarrollo urbano y vivienda, y trabajo) los cuales han crecido sustancialmente en términos reales (como proporción del PIB) durante la última década (sobre todo desde 2008), mientras que la parte que corresponde al pago de la deuda perdió peso, como se aprecia en el siguiente gráfico.

⁸⁶ Para una evaluación de los resultados del BDH en la mejora de los niveles de salud, educación y nutrición, ver la tesis de Briones (2014).

⁸⁷ De hecho, la gasolina en Ecuador es de las más baratas del mundo: 39 centavos de dólar por litro; precio sólo por encima de ese combustible en Venezuela, Arabia Saudita, Turkmenistán, Argelia, Egipto, Kuwait e Irán. Datos del 1.05.2017 tomados de: http://es.globalpetrolprices.com/gasoline_prices/

Gasto social y pago de deuda como % del PIB, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas del Ecuador.

Siguiendo la propuesta metodológica de Esping-Andersen, Minteguiaga y Ubasart-González (2015) sugieren que, durante los últimos años, en algunos países de la región (Ecuador, Bolivia, Venezuela) emergió un *régimen de bienestar* de tipo *estatal-proteccionista* que, aun incorporando e incluso ampliando algunos de los mecanismos típicos de la regulación de origen neoliberal (como los subsidios focalizados de transferencias condicionadas) tuvo una orientación general post-neoliberal que giró en torno a cuatro aspectos: 1) mayor gasto social; 2) expansión cuantitativa y cualitativa de los servicios de salud, educación y protección social; 3) mejoras en la regulación del mercado de trabajo; y, como consecuencia de los tres primeros, 4) reducción de la pobreza y la desigualdad. A lo cual también agregan la existencia de un marco jurídico e institucional más amplio de reconocimiento de *derechos sociales* centrado en la provisión pública y gratuita (o altamente subsidiada) por parte del Estado de los servicios fundamentales para la reproducción social en tres sentidos: desmercantilización, universalización y calidad.

Para el caso particular del Ecuador las autoras concluyen que, bajo la *Revolución Ciudadana* “saltan a la vista los importantes avances en indicadores de bienestar social y desarrollo humano: disminución de pobreza y desigualdad, aumento en las coberturas de salud y educación, consiguiendo una universalización de mínimos, y mejoras en la calidad de la fuerza de trabajo” (Minteguiaga y Ubasart-González, 2015: 702). La orientación reformista respecto al salario social –en conjunción con la recuperación de los salarios reales, como ya lo

analizamos— nos permiten concluir que, a lo largo de la década considerada se recuperó una parte importante del valor de la fuerza de trabajo que se había deteriorado durante el par de décadas anteriores (80's y 90's). Esta recuperación y la creciente capacidad de consumo asociada a ella es uno de los factores que contribuyeron al crecimiento de algunos sectores de la economía articulados a la reproducción de la fuerza de trabajo, como lo veremos en el capítulo cuatro, cuando abordemos el estudio de los ejes de acumulación.

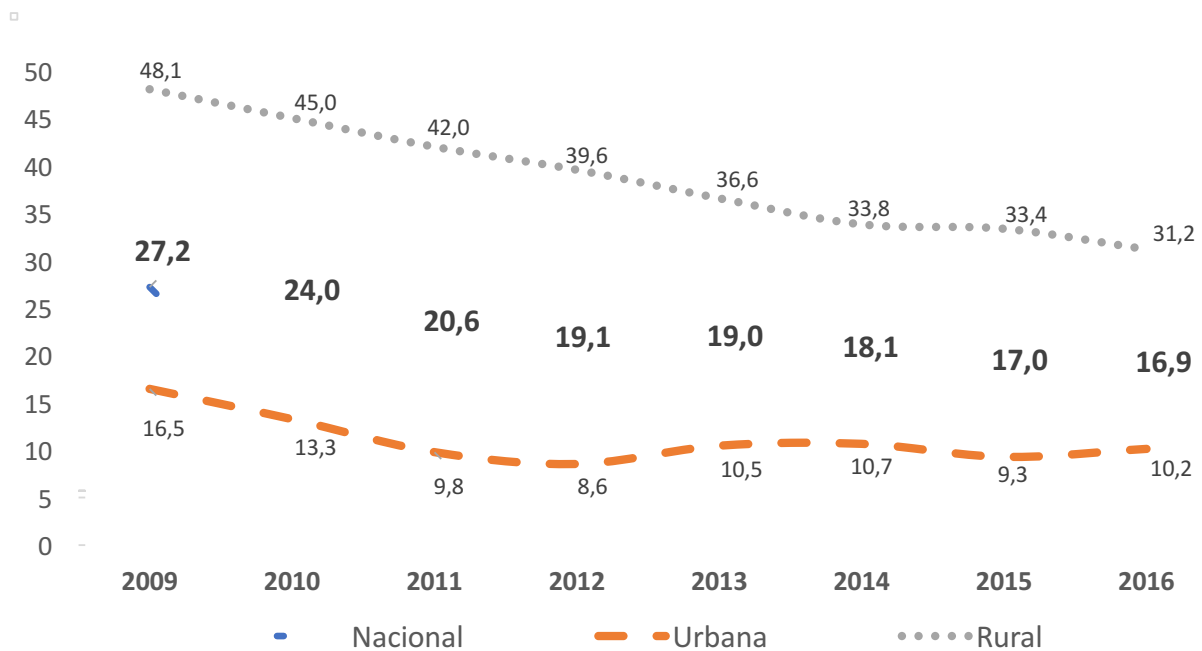
El resultado global de las políticas hasta aquí reseñadas fue doble: por un lado, el ya señalado incremento sostenido del salario real; y, por otro, la reducción de la desigualdad social y de los niveles de pobreza, tendencia compartida con muchos otros países latinoamericanos durante el mismo periodo, como apuntó la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL: “A partir de comienzos de la década pasada los países de América Latina revierten la tendencia anterior de aumento de la desigualdad y registran descensos de los índices de Gini, aun cuando la región sigue siendo la más desigual del mundo” (Bárcena, 2014: 21).⁸⁸ En este mismo sentido apuntan los datos de la OIT (2016). Ese organismo sostiene que entre el 2000 y el 2013 en casi todos los países de la región la participación del 10% más rico de la población respecto al ingreso nacional disminuyó, pero eso fue *más marcado* en Bolivia (de 49 a 34%) y en el Ecuador (de 46 a 36,5%).

Datos de otros organismos nacionales e internacionales apuntan en el mismo sentido que los trabajos antes referidos. Por ejemplo, desde 2009 el INEC tiene estimaciones sobre *la pobreza multidimensional*, cuyo índice⁸⁹ también comenzó a descender desde ese año hasta el presente, de manera particular en los espacios rurales, tendiendo a crecer ligeramente entre los habitantes de las ciudades desde 2012. Por su parte, si vemos la información de CEPALSTAT sobre distribución del ingreso por quintiles en Ecuador, observamos que entre 2007 y 2014 la parte correspondiente al quintil 5 (el de mayores ingresos) disminuyó de casi 59% a 51%, mientras que la del resto de quintiles tendieron a subir en por aproximación entre 1.5 y 2% en cada uno.

⁸⁸ Esa tendencia de reversión de la desigualdad por ingresos se explica normalmente por el efecto combinado del crecimiento económico y de políticas redistributivas. En el caso ecuatoriano, según cálculos del estudio del Banco Mundial/INEC (2016), la principal causa de la reciente reducción de la desigualdad en el país fue la redistribución.

⁸⁹ Índice que identifica el conjunto de privaciones de derechos a nivel de los hogares en 4 dimensiones: educación; trabajo y seguridad social; salud, agua y alimentación; y hábitat, vivienda y ambiente sano. Para una mirada de mayor alcance sobre la evolución de la pobreza y la desigualdad en el Ecuador desde diferentes enfoques (territorial, étnico, etario, sectorial, etc.), véase Molina, Cabrera, Moreno, Sharman y Cuevas (2015); y Larrea (2016).

Índice de pobreza multidimensional (%), 2009-2016*



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEMDU del INEC.

Distribución del ingreso de las personas por quintiles (%), 2000-2014

	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014
Q5	60,8	58,6	56,0	57,6	57,6	58,8	55,6	55,0	54,8	51,4	53,2	51,0
Q4	17,8	18,6	20,0	19,6	19,2	18,8	19,8	20,2	19,8	21,6	20,4	20,6
Q3	11,2	11,8	12,6	11,8	11,8	11,6	12,6	12,8	12,8	13,8	13,2	13,8
Q2	7,0	7,4	7,6	7,4	7,6	7,4	8,2	8,2	8,2	8,8	8,6	9,4
Q1	3,2	3,6	3,6	3,4	3,8	3,4	3,8	4,2	4,0	4,6	4,6	5,0

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT

3.3.7 Neodesarrollismo a la ecuatoriana: ¿cambio de la *matriz productiva*?

Una de las principales restricciones de la *opción reformista* en el mundo periférico es el carácter *dependiente* de la reproducción del capital que ocurre en su seno. Esto supone que, además de enfrentar a las fuerzas convencionales contra las cuales luchan los *reformismos* del centro del sistema, aquella también debe hacer frente a una situación histórico-estructural que le coloca en un campo de fuerzas mucho más adverso a sus planteamientos. Nos referimos no sólo al plano más evidente de coacción directa política-militar de las potencias hegemónicas cuyo dominio, de manera eventual, puede ser trastocado por la opción reformista en tanto den pasos hacia la recuperación de ámbitos de soberanía, sino también al hecho más profundo de tener como adversarios a todos aquellos grupos dominantes locales que históricamente han

lucrado con el patrón de dependencia: agroexportadoras, burguesía importadora, élites tecnoburocráticas (públicas y privadas) que se apropian de parte de la renta de recursos naturales, etc.

Por tanto, no es casualidad que en el mundo periférico –América Latina incluida– los *reformismos* luchen por mayores márgenes de soberanía política y por la renegociación de los términos de la *relación de dependencia* en los planos económico, tecnológico y militar. Y en aquellos países cuyo patrón de reproducción, además de dependiente, es de tipo primario-exportador, la batalla también suele ser por la industrialización de las naciones. No es este el lugar para pasar revista a los problemas, límites y contradicciones de los proyectos de desarrollo industrial en el Tercer Mundo, como ya mostró Chibber (2005) para algunos casos emblemáticos de la segunda posguerra; pero creemos que es importante recordar que su grado de éxito y duración temporal fueron muy variables, de acuerdo a múltiples consideraciones de orden histórico y geopolítico y, en última instancia, a la evolución particular de la lucha de las fuerzas sociales (nacionales e internacionales) en cada uno de los casos.

Siendo el Ecuador un país dependiente; como su historia lo evidencia, primario-exportador; con unas clases dominantes profundamente arraigadas en prácticas de tipo rentista, directas e indirectas; con una muy pobre experiencia acumulada de desarrollo industrial –en parte desmantelada durante la época del neoliberalismo–; siendo un país con esa historia de larga duración, no es difícil concluir que las posibilidades de la opción reformista para sentar las bases de un tránsito hacia *otro* patrón de reproducción han sido bastante limitadas. De hecho, el ahora ex presidente Correa reconoció en no pocas ocasiones que ése constituyó uno de los grandes límites de la *Revolución Ciudadana*.

Tomando en cuenta una multiplicidad de iniciativas desplegadas por la *Revolución Ciudadana*, Cypher y Alfaro (2016) plantean que en el Ecuador contemporáneo estamos ante la presencia de un proceso *neodesarrollista*, estructurado en torno a un triángulo de políticas públicas: i) un proyecto nacional; ii) una política industrial; iii) un sistema de innovación nacional centrado en políticas de Investigación y Desarrollo (I+D). El primero, el proyecto nacional, fue recogido en algunos documentos centrales de la agencia de planificación estatal (Senplades, 2009, 2013): los *Planes Nacionales del Buen Vivir (PNBV) 2009-2013 y 2013-2017*, en donde se ubica claramente la necesidad de salir del patrón primario-exportador y transitar, en el largo plazo y por etapas, a una *matriz productiva diversificada* la cual, si bien no es exactamente lo mismo que un *patrón de reproducción*, se le asemeja bastante.⁹⁰

⁹⁰ “La forma como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar

Ya en el PNBV de 2009 se esbozaba el tipo de *matriz productiva* al que se quería transitar: “el paso de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y ecoeficiente, así como los servicios basados en los conocimientos y la biodiversidad” (Senplades, 2009: 329). De acuerdo a la investigación de Purcell, Fernández y Martínez (2016), el horizonte trazado por el ente planificador—fuertemente inspirado en el discurso sobre la *economía del conocimiento* de una de las corrientes del *neoestructuralismo* cepalino contemporáneo— suponía dos desarrollos paralelos poco compatibles entre sí: la apuesta a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y el impulso de iniciativas “de vanguardia” basadas en una visión del “conocimiento inmaterial” que podría empujar el desarrollo de industrias de punta, como la biotecnología. Los documentos oficiales al respecto planteaban un tránsito de largo aliento temporal que tendría una primera etapa que debería haber sido alcanzada durante el primer periodo de gobierno de la *Revolución Ciudadana*:

En la primera fase, definida como de transición, no se plantea cambiar la matriz primario exportadora en lo que respecta al sostenimiento de la economía nacional, pero sí en lo concerniente a la redistribución de la riqueza que genera. Las prioridades dentro de esta primera fase son la *sustitución selectiva de importaciones*, el impulso al sector de eco-turístico, la inversión pública estratégica [refinería, astillero, petroquímica, metalurgia de cobre y siderúrgica], la desagregación tecnológica a través de su transferencia, la inversión pública educativa en el extranjero para la formación de capacidades humanas (especialmente en ciencias básicas y bio-disciplinas), la inversión en desarrollo infantil, y el auspicio de una agricultura ecológica. *El centro del cambio de este primer momento es la inversión en política social* (Cypher y Alfaro, 2016: 171, énfasis nuestro).

Entre el reducido puñado de académicos que han estudiado de forma seria las políticas de la *Revolución Ciudadana* en materia de fomento productivo hay prácticamente un consenso en señalar que, pese al adecuado diagnóstico de la situación productiva heredada y a una inicial voluntad política para reorientar la política estatal en dirección a una transformación de aquella, los pasos que se dieron no fueron lo suficientemente coherentes para modificar sustancialmente el panorama. En el que tal vez sea el más sistemático de los estudios publicados sobre este aspecto, se concluye que “las políticas de fomento productivo que lograron implementarse fueron más bien generales, dispersas, con asignaciones presupuestarias modestas, sin una definición adecuada de metas y con escasa continuidad” (Calderón, 2016: 131). Siguiendo muy de cerca los aportes de este autor y de otros que también han abordado el problema (Andrade, 2015; Andrade y Nicholls, 2017), a continuación se presenta un panorama general sobre el segundo de los vértices del *neodesarrollismo* ecuatoriano identificados por Cypher y Alfaro: el de las políticas de fomento productivo e industrial. Para su mejor comprensión, se exponen tal

adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva” (Senplades, 2012: 7).

como se implementaron cronológicamente, en dos periodos más o menos identificables de aproximadamente cinco años cada uno: entre 2007 y 2011, y entre 2012 y 2016.

Durante el primer momento, además de la reorganización de la estructura ministerial del aparato de Estado en clave *neodesarrollista*⁹¹ se dieron algunos pasos de carácter defensivo para proteger la débil industria nacional: en 2008 se fijó arancel cero a casi tres centenas de partidas consideradas insumos productivos o bienes de capital, mientras que se aprobaron incrementos de aranceles sustantivos para una canasta de bienes que eran considerados sectores de interés por el MIPRO (caucho, cerámica, calzado, textiles, cosméticos, autopartes, bienes eléctricos, etc.) y por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), ente encargado en ese momento de establecer la política arancelaria. En el marco de la dolarización “estas políticas de sustitución de importaciones y establecimiento de aranceles funcionan como una devaluación *de facto* haciendo las importaciones más caras y, por tanto, incentivando la producción doméstica.” (Purcell, Fernández y Martínez, 2016: 10). Paralelamente se procedió al fortalecimiento de la banca pública⁹² para apoyar con crédito a los pequeños y medianos productores y comerciantes. Si bien es cierto que la participación del sistema financiero público (SFP) respecto al total del crédito en el país es muy pequeña, su tasa de crecimiento real fue mucho mayor que la del crédito de las instituciones financieras privadas durante los primeros años de la *Revolución Ciudadana*, duplicando su peso respecto al PIB entre 2006 y 2010.

En un estudio reciente auspiciado por la CEPAL se destaca que, pese a la poca importancia cuantitativa de la banca pública ecuatoriana respecto a volumen total de créditos otorgados, esta cumple funciones de complementariedad con respecto al sistema financiero privado al menos en tres aspectos: a) respecto a los tipos de financiamientos; b) a los mayores plazos otorgados y las menores tasas cobradas; y c) a la mayor amplitud geográfica de sus operaciones: “Esto implica que la banca pública financia más proyectos de inversión y productivos [...] mientras que la banca privada se orienta mayormente al financiamiento de capital de trabajo” (Neira, 2016: 27). Según este mismo estudio, lo anterior ha sido en particularmente importante para el segmento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que han podido acceder a recursos en mejores condiciones que si dependiesen sólo del financiamiento privado.

Por otro lado, ante la insuficiencia de las medidas de protección arancelaria que se mencionaron con anterioridad, el gobierno comenzó a desarrollar estrategias de carácter más

⁹¹ Creación de la Secretaría Nacional de Planificación (Senplades); del Ministerio Coordinador de la Política Económica (MCPE), el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) y el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

⁹² Integrada por la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco Nacional de Fomento (BNF) -que desde mayo de 2016 dejó de existir para dar paso a BanEcuador-, el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (IECE) y el Banco del Estado.

integral: desde 2009 el MCPEC impulsó una *Agenda de Transformación Productiva* (ATP); al año siguiente se expidió un nuevo instrumento legal de fomento productivo: el *Código de la Producción, Comercio e Inversión* (COPCI); en 2011 se promulgó otro documento dirigido a apoyar a los sectores más vulnerables del espacio productivo: la *Ley de Economía Popular y Solidaria*. No obstante, estos instrumentos tampoco surtieron en lo inmediato los resultados esperados por los entes gubernamentales, debido a un conjunto de factores entre los cuales destacan, “la reducida escala de intervención, la débil articulación interinstitucional, la falta de continuidad, capacidad de monitoreo y ajuste del proceso, entre otras” (Calderón, 2015: 105). Este mismo autor señala que la estrategia de la ATP no partió de una visión sistémica de la economía ecuatoriana, dejando por fuera el análisis de cadenas productivas, y tampoco tuvo criterios de selectividad sobre los sectores a los cuales se debería apoyar.

Como han apuntado otras investigaciones, la falta de coherencia de las políticas industriales de ese primer momento se debió, al menos en parte, a las disputas que se libraban al interior del aparato de Estado, donde coexistían grupos con orientaciones políticas diversas e incluso contradictorias entre sí. En ese marco, “El Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 actuaba como una solución de compromiso y una especie de cemento ideológico que encubría parcialmente los conflictos al interior de la élite gubernamental” (Andrade y Nicholls, 2017: 10). Situación que se agravó aún más por las enormes reticencias de unas clases dominantes a involucrarse en un proceso de desarrollo industrial dirigido por el Estado, lo cual les implicaba ceder parte importante del poder de decisión al que habían estado acostumbrados. Pese a todas las dificultades de este primer periodo, como anotan los autores arriba citados, es claro que “entre 2007 y 2011 el gobierno impulsó una reorganización del Estado que buscaba mejorar su capacidad para dirigir la economía hacia el aumento de sus capacidades productivas” (Andrade y Nicholls, 2017: 6).

No obstante, de acuerdo a este mismo hilo argumental, la correlación de fuerzas al interior del aparato estatal comenzó a modificarse en torno a 2012, en vísperas del nuevo proceso electoral; y, una vez que Correa asumió de nuevo la Presidencia en 2013, la política industrial se tornó más ambigua, cuando el MCPEC y el MIPRO comenzaron a perder peso ante el protagonismo creciente de otras instancias gubernamentales, como el recién creado Ministerio de Comercio Exterior y la Vicepresidencia de la República. Pero, si miramos más de cerca, es posible observar que el cambio en la correlación de fuerzas no supuso un desplazamiento completo del proyecto *neodesarrollista*, sino el despliegue paralelo de estrategias simultáneas (no siempre coherentes) de desarrollo productivo en diversos ámbitos de la economía del país. El siguiente cuadro ilustra de forma sintética cuáles fueron los

lineamientos principales en la materia entre 2012 y 2016, sobre los cuales hablaremos a continuación, retomando lo ya avanzado por la investigación de Calderón.

Políticas de Desarrollo Productivo entre 2012 y 2016



Fuente: Elaboración propia con base en el texto de Calderón (2016).

Las políticas sectoriales para el cambio de la matriz productiva

En 2012 la Senplades publicó el primer documento sistemático, *Transformación de la Matriz Productiva. Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*, en donde se dibujaron los contornos de su estrategia de largo plazo, la cual debería estar enfocada en el objetivo de “transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana y lograr una inserción estratégica y soberana en el mundo” (2012: 11). En el documento se definen cuatro ejes para emprender el camino: a) diversificación productiva basada en el desarrollo de

industrias consideradas *estratégicas* (refinería, petroquímica, metalurgia, siderúrgica y astilleros); b) agregación de valor –vía incorporación de tecnología– en la producción existente de bioquímica, biomedicina, servicios ambientales y energías renovables; c) sustitución selectiva de importaciones (SSI) con algunos bienes y servicios que ya se producen en el país (industria farmacéutica, software, hardware, servicios informáticos y metalmecánica); d) fomento a las exportaciones de productos nuevos o de mayor valor agregado (alimentos frescos y procesados, textiles, calzado y turismo).

Para lograr lo anterior, y sin considerar las especificidades históricas del caso, el texto de la Senplades planteó que habría que inspirarse en la “experiencia de Corea del Sur”, para lo cual se firmaron acuerdos de cooperación con esa nación.⁹³ Pese al entusiasmo oficial sobre la iniciativa no se lograron los consensos necesarios al interior del gobierno para echarla a andar; eso sin considerar las contradicciones de la propuesta en el marco del desarrollo de sus fuerzas productivas y de la correlación de fuerzas existentes.⁹⁴ Como parte de los esfuerzos infructuosos por hacerla despegar, Calderón (2016) nos recuerda que a finales de 2013 el Consejo Sectorial de la Producción (máximo órgano para la definición de políticas públicas del sector productivo) planteó una serie de políticas públicas en torno a cuatro ejes de intervención: productividad, innovación productiva, patrones de consumo y competitividad sistémica. No obstante, estas tampoco tuvieron mayor impacto. Finalmente, la Vicepresidencia de la República (2015) asumió la tarea de encabezar esa tarea, como se refleja en el documento a su cargo *Estrategia Nacional para el Cambio de Matriz Productiva* de ese año.

Política agropecuaria orientada a la sustitución de importaciones y al fomento de las exportaciones

A decir de Calderón, mejor suerte corrió el conjunto de reformas a la política agropecuaria, enfocado en apuntalar la transformación productiva del sector. Entre las más importantes están las siguientes: mejora en el acceso a algunos factores de producción (crédito y asistencia técnica, ampliación de los sistemas de riego, etc.); impulso al incremento de la productividad y el reposicionamiento comercial de los pequeños y medianos productores; ampliación, diversificación e innovación de los servicios técnicos rurales, mediante el MAGAP

⁹³ A través de Knowledge Sharing Program (KSP) y el Korea Development Institute (KDI). Para una crítica de las pretensiones del neodesarrollismo latinoamericano de emular el caso coreano sin tomar en cuenta las particularidades históricas irrepetibles, ver Osorio (2015).

⁹⁴ Sólo por mencionar las señaladas por Purcell, Fernández y Martínez (2016) y por Cypher y Alfaro (2016): querer arrancar la etapa ISI avanzada sin haber establecido la primaria (industria liviana) sin contar con una estrategia clara para suplir los requerimientos inmediatos de recursos materiales, tecnológicos y humanos para hacerla viable; una coyuntura mundial de gran competitividad y saturación en el mercado mundial de las mercancías asociadas a los sectores considerados estratégicos; dificultad para garantizar una continuidad en el tiempo de una política coherente de investigación y desarrollo, etc.

y sus instituciones adscritas (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA-EP), Instituto de Provisión de Alimentos (IPA), entre otros). También se establecieron cupos de importación; se fijaron precios mínimos de sustentación para un importante grupo de cultivos (maíz, caña de azúcar, arroz, trigo, algodón, banano y leche); se entregaron nuevas atribuciones a la UNA-EP para regular el almacenamiento de los productos agropecuarios de ciclo corto con el fin de garantizar el abastecimiento a los productores y consumidores; se promovieron algunos encadenamientos productivos mediante el programa de *Cadenas Inclusivas*, para articular a pequeños y medianos productores con la agroindustria demandante de insumos, etc.

En paralelo, el MAGAP también puso en marcha políticas enfocadas a la promoción de las exportaciones de origen agropecuario. Algunas de ellas respondieron a cambios coyunturales del mercado mundial, como los Certificados de Abono Tributarios estipulados en la *Ley Orgánica de Incentivos Productivos* de 2013, que compensaban monetariamente a los agroexportadores ante la finalización de las preferencias arancelarias con Estados Unidos, su principal socio comercial.⁹⁵ Otras, que al igual que las anteriores fueron resultado directo de las presiones de esas mismas fracciones del capital, fueron de carácter más estructural y de consecuencias de largo plazo para la economía ecuatoriana, como la firma de un tratado de libre comercio con la Unión Europea disfrazado de “acuerdo multipartes”, tal como es anotado por Purcell:

Dado que el sector bananero es el más importante exportador después del petróleo, tanto en términos de ingreso de divisas como de empleo, esta fuente importante de renta agraria finalmente influyó la decisión de signar el acuerdo [multipartes]. En este contexto, Ecuador fue forzado a iguales condiciones que las acordadas por Perú y Colombia, que incluyen: nuevas salvaguardas en relación a los derechos de propiedad intelectual; la liberalización a la entrada de bienes de capital y alimentos procesados (leche, queso); el levantamiento a las restricciones a las compañías europeas para adquirir reservas de tierra y agua; liberalización de los servicios financieros y de telecomunicaciones, y la apertura para compras públicas y contratos estatales licitados por compañías de la Unión Europea. (Purcell, 2016: 119; traducción propia)

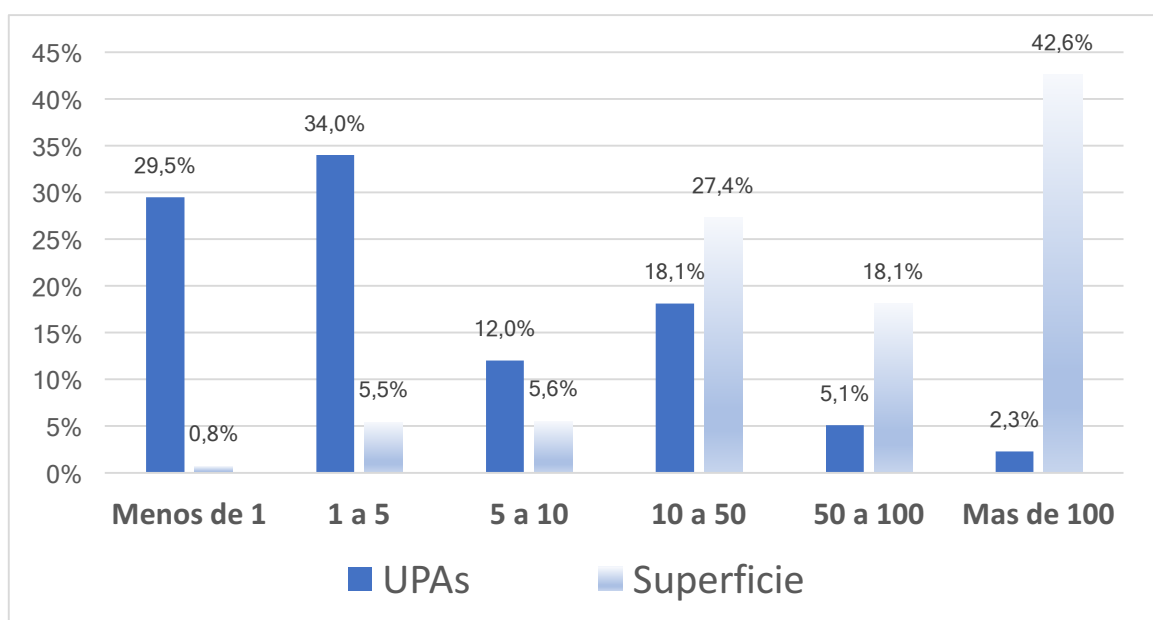
Un tercer grupo de políticas de promoción de las agroexportaciones tuvo como beneficiarios principales a los pequeños y medianos productores de café y cacao, mediante programas de largo aliento (10 años) para la rehabilitación de las plantaciones de esos dos aromáticos.⁹⁶

⁹⁵ Preferencias arancelarias sancionadas en el *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA). Entre los exportadores beneficiados estuvieron los de atún, rosas, papaya, mango, brócoli, entre otros.

⁹⁶ La información detallada del programa de apoyo al cacao en: <http://www.mingadelcacao.com/index.html>

Aunque no la menciona Calderón, también es importante referirse a la política gubernamental respecto al complejo problema de tenencia de la tierra. En este punto vale la pena recordar que de acuerdo al último *Censo Agropecuario* realizado en el país (2001), cerca del 95% de la tierra de uso agropecuario se encontraba bajo régimen de propiedad privada. Además, el índice de GINI de concentración del Ecuador no ha cambiado significativamente desde esa fecha (0,81) a la actualidad (0,78 en promedio entre 2007 y 2014, de acuerdo a cifras del MAGAP).⁹⁷ Según datos del mismo Censo, hacia 2001 las fincas menores a 1 ha. representaban casi 30% de las Unidades de Producción Agropecuaria, pero sólo tenían en posesión 0,8% de la superficie cultivable, mientras que las mayores a 100 has., siendo poco más del 2% de las UPAs, controlaban casi 43% de la tierra.

Concentración de la tierra según tamaño de Unidades de Producción (UPAs), 2001



Fuente: Elaboración propia con datos de *Censo Agropecuario* del MAGAP de 2001.

Este panorama de alta concentración territorial se torna aún más grave si consideramos la ausencia de organizaciones rurales con gran capacidad de movilización desde abajo en torno a la exigencia de una reforma agraria de carácter más radical (Goodwin, 2017). Por esto, y pese a la retórica gubernamental sobre la *revolución agraria*, la apuesta estatal fue por una reforma de alcances muy modestos, centrada en la titulación de tierras bajo posesión informal y en un programa de compra de tierras con apoyo de crédito gubernamental (*Plan Tierras*).

⁹⁷ La alta concentración de tierras del país, en donde aproximadamente 20% de las propiedades de mayor tamaño controlan cerca de 80% de la tierra cultivable tiene que ser puesta en el contexto latinoamericano. Según datos de Oxfam (2016), aún con esa cifra el Ecuador no se encuentra entre los peores de la región, habiendo mayor concentración de tierra en Paraguay, Chile, Colombia, Venezuela, Brasil, Perú, Guatemala, Uruguay, Argentina y el Salvador.

En suma, diferentes investigaciones (Clark, 2017; Houtart y Laforge, 2016) reconocen que la *Revolución Ciudadana* podría haber ido mucho más lejos, implementando una estrategia que articulara las medidas arriba expuestas con políticas de promoción de la pequeña y mediana agricultura familiar y campesina mediante el mejor acceso a recursos productivos (tierra, agua, asesoría técnica, etc.) y con una orientación agroecológica por parte del MAGAP, en aras de mejorar las condiciones productivas y de comercialización bajo las cuales ese tipo de unidades de producción ofertan su alta diversidad de productos a la economía nacional.

Sustitución estratégica de importaciones

Otro de los ejes prioritarios de intervención fue la apuesta por la sustitución de importaciones, cuya estructura en la actualidad no es muy diferente que la de periodos anteriores, predominando abrumadoramente la importación de bienes de capital, materias primas y productos intermedios, aunque, como se aprecia en el AE.6 y en el AG.2 (incisos e, f y g), durante las últimas dos décadas han ganado cada vez más peso las importaciones de combustibles, lo que refuerza aún más la histórica y estructural relación de dependencia del patrón de reproducción de capital respecto al mercado mundial. En el estudio de Calderón (2016) se identifican tres medidas centrales encaminadas a cumplir el objetivo de la sustitución de importaciones: a) una política comercial defensiva; b) normas técnicas para incrementar la calidad de la producción nacional y contener importaciones; y c) reordenamiento de algunos de los instrumentos previamente existentes (compras públicas, financiamiento de la banca pública e incentivos tributarios).

a) *Despliegue de una política comercial defensiva.* Entre 2013 y 2015 el COMEX revisó sus medidas arancelarias y no arancelarias, incluyendo nuevos instrumentos de carácter temporal, como las salvaguardias cambiarias, para poder enfrentar la difícil coyuntura de caída de los precios internacionales del petróleo y las devaluaciones realizadas por sus vecinos y competidores: Colombia y Perú. También se procedió con una salvaguardia general para corregir desequilibrios en la balanza de pagos.⁹⁸ Al año siguiente –y en una coyuntura signada por los elementos arriba apuntados más el incremento de las importaciones no petroleras– el gobierno optó por la implementación de un nuevo programa: la Sustitución Estratégica de Importaciones (SEI), que tenía como objetivo principal priorizar el mercado nacional y evitar la salida de divisas, con un estimado de reducción de las importaciones de 6.000 millones dólares entre 2014 y 2017. La SEI contempló dos tipos de medidas centrales: de regulación y

⁹⁸ “Las salvaguardias, de carácter temporal y no discriminatorio, fueron aplicadas a un total de 2.955 sub-partidas arancelarias (30% de las importaciones totales), esperándose una reducción de las importaciones por 2.200 millones de dólares. Frente a los continuos reclamos del sector empresarial, a fines de 2015, se excluyeron de esta medida varias materias primas, insumos y bienes de capital.” (Calderón, 2016:113).

de fomento productivo. Las primeras giraron en torno a la expedición de reglamentos técnicos de calidad, así como de medidas comerciales de protección y de mecanismos de contratación pública para priorizar el mercado nacional. Por su parte, las de fomento productivo fueron iniciativas sectoriales para fortalecer la productividad y la oferta y la demanda nacional. El estudio de Calderón nos previene sobre la dificultad que representa hacer una evaluación a profundidad de estas medidas, pues no es tan sencillo aislar sus efectos del resto de la marcha de la economía nacional, sobre todo cuando ésta ha mostrado una desaceleración durante los últimos años. No obstante, insiste en que buena parte de las políticas reseñadas obedecieron mucho más a factores coyunturales que a una estrategia de largo plazo, que en efecto lograron reducir las importaciones en lo inmediato, pero no es tan claro que sirvan de aliciente en el futuro para emprender un camino de industrialización tipo ISI: “la falta de una definición de metas claras que permitan medir la creación de capacidades para estimular la producción local, representa una debilidad para evaluar el efecto y cobertura de los instrumentos de fomento productivo planteados por las instituciones sectoriales” (2016: 113).

b) Normas técnicas para promover la calidad y contener importaciones. En 2013 y 2014 el gobierno puso atención en los reglamentos y normas técnicas del Sistema Nacional de Calidad para promover y proteger a la industria local; en particular mediante nuevas regulaciones sobre la calidad de insumos importados utilizados en la producción nacional y de productos finales destinados a la comercialización. También se firmaron convenios específicos con empresarios nacionales orientados a la reducción de insumos importados que se podían producir en el país, con el objetivo de incrementar la producción nacional. Pero, como sostiene Calderón, los convenios presentaron múltiples inconvenientes de diseño, operación y seguimiento; además, no siempre respondieron a las capacidades productivas de los diferentes sectores, por lo que se generaron problemas de abastecimiento de insumos y materias primas. Finalmente, los convenios también incrementaron los trámites burocráticos, afectado a algunos procesos productivos, por lo que no cumplieron del todo con las expectativas de reducción de las importaciones.

c) Reordenamiento de los instrumentos disponibles. Calderón identificó tres medidas centrales que, partiendo de mecanismos institucionales previamente existentes, se adecuaron para potenciar la producción nacional de bienes y servicios: compras públicas; acceso al financiamiento; e incentivos tributarios. Respecto al primer aspecto, bajo la administración de Correa se redefinió el ente encargado de gestionar las *compras públicas*: al SERCOP se le asignó la tarea de implementar un sistema que tomara en cuenta a las pequeñas y medianas empresas (incluidas las del sector denominado “popular y solidario”) y los negocios que incorporaran insumos de producción nacional en sus ofertas. De acuerdo a Calderón: “La

implementación de estas medidas muestra resultados positivos con respecto a la priorización de la producción nacional en los procesos de contratación pública. No obstante, no parece existir evidencia de que estos procesos apoyaron específicamente a la sustitución de importaciones” (2016: 117).⁹⁹

Por otro lado, respecto al *financiamiento de la banca pública* al cual ya hemos hecho referencia, baste anotar que, de acuerdo al estudio multicitado de Calderón, en los años recientes ha habido una alta concentración del crédito otorgado desde el punto de vista de los sectores beneficiados, llevándose el de la producción de alimentos frescos y procesados alrededor de la mitad del crédito productivo. La explicación de este sesgo crediticio se entenderá mejor cuando veamos más adelante (Cap. 4) que, entre las ramas industriales, la de mayor crecimiento durante la última década fue precisamente la de los alimentos y bebidas.

En tercer lugar, Calderón identificó un conjunto de *incentivos tributarios* generales y sectoriales para estimular la inversión privada. Entre los primeros se encuentran la exoneración del anticipo del ISR; las deducciones adicionales por mejoras de la productividad, la innovación, la producción ambientalmente eficiente y el pago del salario digno. Por su lado, algunos de los principales incentivos sectoriales se otorgaron a aquellos sectores que contribuyen al cambio de la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, y al desarrollo rural del país.

Haciendo un balance global sobre las políticas de sustitución de importaciones, la investigación de Calderón concluye que hubo debilidades en el diseño de la estrategia, carencias institucionales para llevarla adelante, y falta de instrumentos específicos de fomento, lo que dio como resultado que “el impacto sobre la creación y desarrollo de nuevas capacidades del sector productivo fuera mínimo” (2016: 121). También considera que las políticas fueron de carácter muy general, dispersas y con asignaciones presupuestarias modestas. Además, señala la debilidad institucional del MIPRO y el resto de agencias involucradas, lo que impidió diseñar una estrategia coherente de mediano y largo plazo para impulsar el cambio de la matriz productiva.

Además de las dificultades arriba apuntadas, no hay que perder de vista la permanente tensión entre el gobierno nacional y unas cámaras empresariales opuestas casi de manera sistemática al proyecto nacional reformista; tensión agudizada por los intentos gubernamentales recientes de aprobar un proyecto que gravaría a los segmentos más altos de herencias y *plusvalía*

⁹⁹ A esta opinión habría que agregar otras consideraciones, como la de Báez (2015) quien pone el acento en la concentración de los contratos y el bajo impacto del sistema en el fortalecimiento de la *Economía popular y solidaria*.

inmobiliaria.¹⁰⁰ Para finalizar, como apuntan Cypher y Alfaro (2016) los desarrollos recientes de la coyuntura internacional, entre los que destaca la baja del precio mundial del petróleo desde 2014, conspiran aún más contra la posibilidad de canalizar parte del excedente petrolero hacia la transformación de la matriz productiva. Sobre este punto volveremos hacia el final del trabajo.

¹⁰⁰ “Cuando el gobierno propone un impuesto sobre las herencias –que pudieran afectar, meramente, al 2% de la población– la derecha adinerada coordinó protestas suficientes como para derrotar el proyecto.” (Cypher y Alfaro, 2016: 180).

CAPÍTULO 4. EJES DE ACUMULACIÓN Y CLASES SOCIALES BAJO EL PATRÓN DE REPRODUCCIÓN VIGENTE

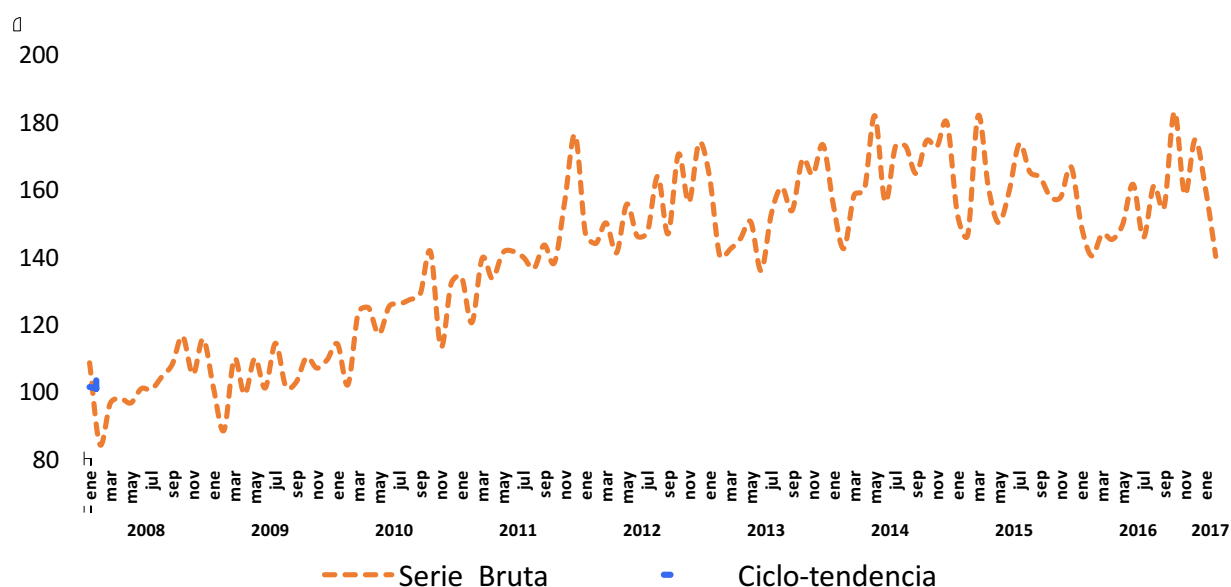
En definitiva, el capital va estableciendo patrones de conducta en su reproducción en periodos históricos determinados, ya sea porque privilegia determinadas ramas o sectores para la inversión, utiliza tecnologías y medios de producción específicos, explota de maneras diferentes o reproduce –redefiniéndolo– lo que ha hecho en la materia en otros momentos, produce determinados valores de uso y los destina hacia mercados –internos o externos– adecuados a sus necesidades, todo lo cual, visto en su conjunto, difiere de cómo realiza estos pasos o cómo se reproduce en otros periodos.

Jaime Osorio, 2004.

Si durante las dos décadas perdidas (1982-2000) el desarrollo de las fuerzas productivas orientadas a cubrir las necesidades del mercado interno (reprimido por las políticas neoliberales) permanecieron prácticamente estancadas, con la excepción de aquellas orientadas a la exportación (industria petrolera, agronegocios, etc.), a partir del nuevo siglo dicho estancamiento dio paso a un periodo más o menos prolongado de reactivación del resto de las ramas de la economía. En un primer momento (2001-2005) las remesas de los migrantes ayudaron a poner en marcha algunos sectores como el de la construcción; y, posteriormente, en el marco de la subida de precios de las *commodities*, el gobierno de la *Revolución Ciudadana* puso en marcha un proyecto nacional de reactivación del mercado interno del cual ya hemos hablado. A partir de ese momento, el PIB mantuvo una tasa de crecimiento anual considerable, con la salvedad de los años 2009 (crisis internacional) y 2015 (caída de los precios del petróleo); tasas que, en todo caso, no fueron negativas, como sí lo fue la de 2016, por razones que explicaremos hacia el final de la tesis (ver AE.1).

Este ciclo de auge también puede ser expresado mediante otros índices, como el de actividad económica coyuntural, o aquellos que miden la proporción de los trabajadores con empleo considerado “adecuado/pleno” y en el sector “formal” de la economía. Todos estos indicadores nos muestran una tendencia de crecimiento casi ininterrumpido de la actividad económica durante casi siete años (2008-2014), que comenzó a declinar durante 2015-2016. A continuación, se muestra un par de gráficos que ilustran lo anotado.

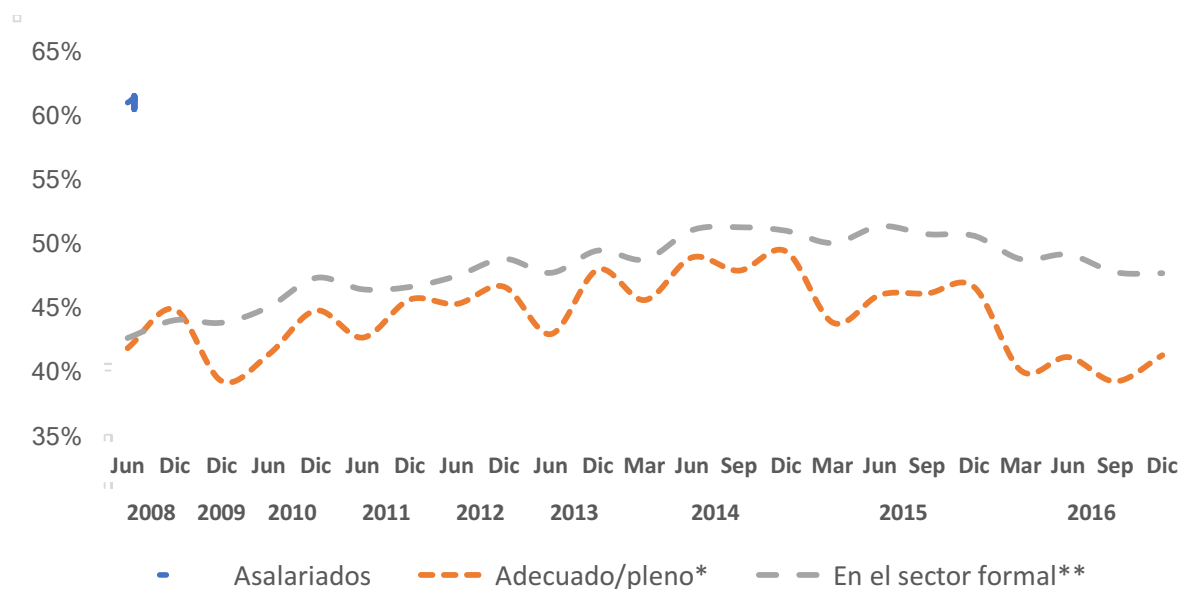
Índice de actividad económica coyuntural (IDEAC)*, 2008-2017



* Indicador económico de periodicidad mensual, estructurado con variables físicas de producción que señalan la tendencia de la actividad económica coyuntural. Está elaborado como un indicador de quantum de la producción.

Fuente: BCE: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/936-resultados-del-%C3%A4ndice-de-actividad-econ%C3%B3mica-coyuntural-ideac>

Trabajadores asalariados, con empleo adecuado, y en el sector formal como % de la población ocupada total, 2008-2016



***Empleo adecuado/pleno:** Aquellas personas con empleo que, durante la semana de referencia, trabajan igual o más de 40 horas, perciben ingresos laborales mensuales iguales o superiores al salario mínimo, independientemente del deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. También forman parte de esta categoría las personas ocupadas que, durante la semana de referencia, perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, trabajan menos de 40 horas, pero no están disponibles para trabajar horas adicionales.

** **En el sector formal:** Personas con empleo que trabajan en empresas que tienen Registro Único de Contribuyentes.

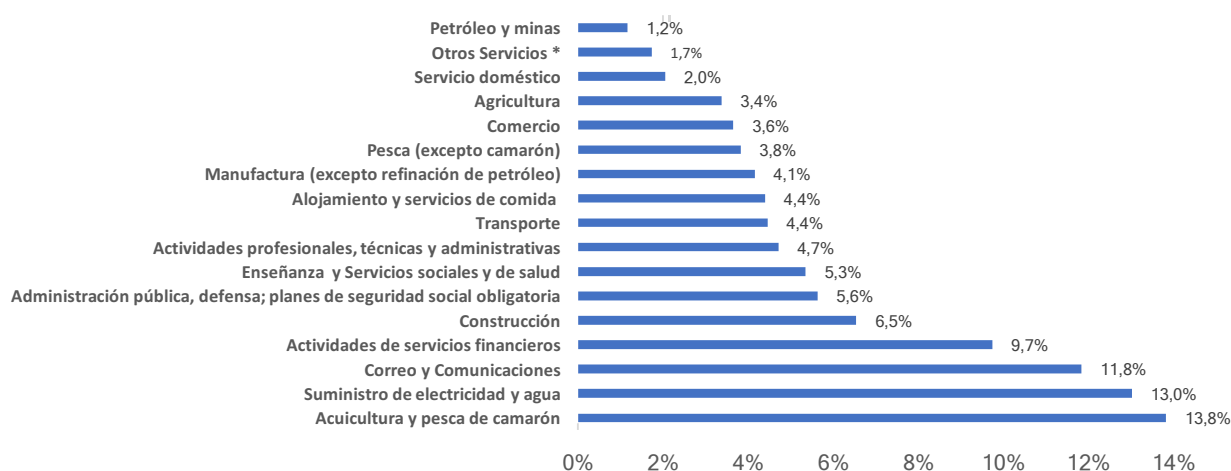
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEMDU del INEC

La información anterior nos da un panorama global de la marcha de la acumulación en el país, pero no nos dice nada sobre cómo aquella se expresó en cada una de las ramas de la economía, por lo que es necesario profundizar sobre tal comportamiento. Lo primero a destacar es que, después de los años más duros de la crisis de fin de siglo, comenzó un proceso más o menos sostenido de crecimiento de la mayoría de las ramas que duró hasta 2014-2015, el cual contrasta con su pobre desempeño durante las dos décadas anteriores (ver AE.3). Ese punto de inflexión también se muestra a través de los cambios en la *tasa de inversión privada*, la cual pasó de un promedio inter-anual de 1,7% en el periodo 1982-2000, a un promedio de 8,2% entre 2001 y 2015.

El otro dato relevante es que, aunque pueda parecer paradójico por el incremento del valor de las exportaciones petroleras durante la última década, la rama que menos creció entre 2005 y 2015 fue la de petróleo y minas, mientras que la de mayor crecimiento promedio durante el mismo periodo fue la de acuicultura, por el *boom* de las exportaciones de camarón. No obstante, como se muestra en el gráfico que sigue, las otras ramas de mayor crecimiento son aquellas que están principalmente vinculadas a la expansión del mercado interno (suministro de electricidad y agua; comunicaciones; intermediación financiera; construcción, manufacturas, etc.), por lo que la tesis de que el crecimiento del último periodo estuvo empujado exclusivamente por el auge petrolero tiene que ser matizada, para dar paso a una interpretación de mayor complejidad, que también tome en cuenta la importancia de las reformas de la *Revolución Ciudadana* para la ampliación del mercado interno como motor de los diferentes procesos de acumulación.

Valor agregado bruto (VAB) por rama. Tasas de variación anual promedio (2005-2015)

□



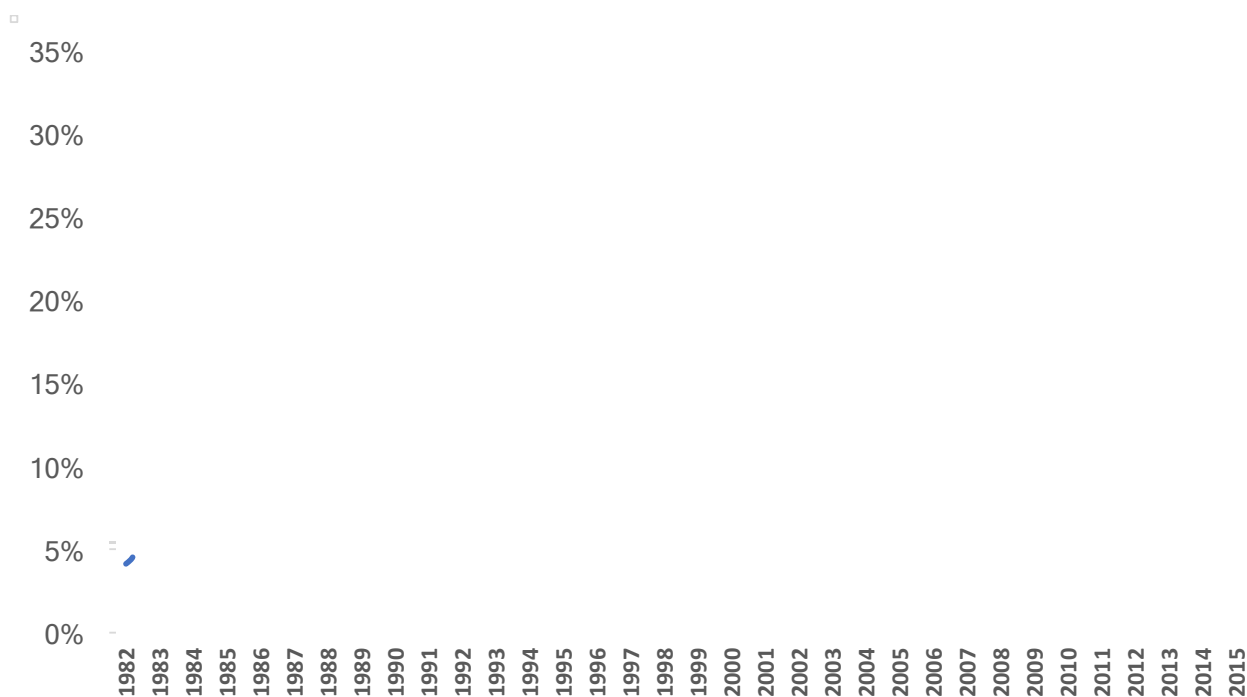
* Incluye actividades inmobiliarias; entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios

Fuente: Elaboración propia con los datos del BCE. Ver AE.4 para los datos de la variación anual.

Breve nota sobre la inversión extranjera en el país

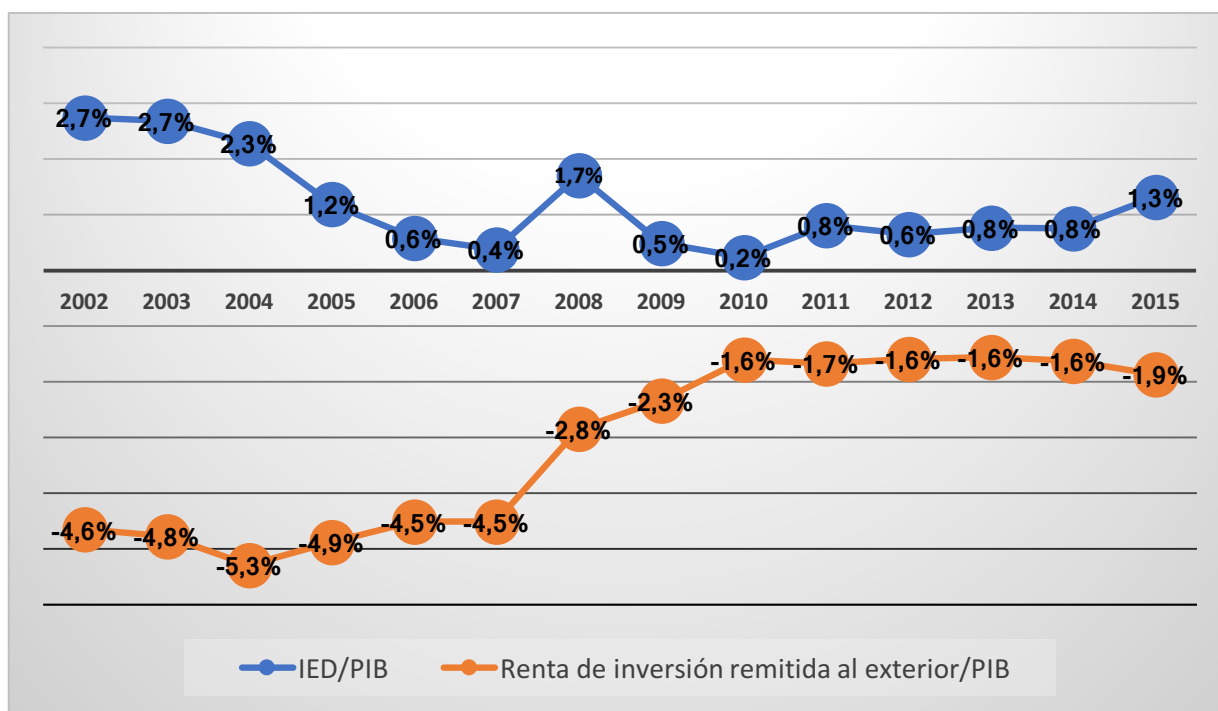
Antes de exponer con detalle la dinámica de los ejes de acumulación durante esta última etapa del patrón de reproducción, creemos pertinente hacer un comentario, aunque sea breve, sobre el peso de las inversiones de origen extranjero en el país en la época reciente. Si consideramos tales inversiones de capital tanto en su dimensión de flujo como de acervo o *stock*, es claro que durante las casi cuatro décadas que van de 1982 a la actualidad podemos distinguir dos claros periodos en lo que a su comportamiento respecta: durante el primero, que va de esa fecha al año 2000 (las dos décadas *perdidas*), el *stock* de inversión extranjera directa (IED) respecto al PIB fue en constante aumento, pasando del 5% al 35%. Por el contrario, desde la última fecha señalada hasta el 2014 esa proporción se movió en sentido inverso, llegando a 14% en ese año. De forma similar, pero desde el punto de vista de los *flujos*, la IED también mantuvo una tendencia decreciente entre 2002 y 2010, la cual se estabilizó a partir de 2011, en torno a menos del 1% del PIB, como se aprecia en los dos gráficos presentados abajo.

Stock de Inversión Extranjera Directa (IED) como proporción del PIB, 1982-2015



Fuente: Elaboración propia con información de UNCTAD y BCE.

Inversión extranjera directa (IED) y renta de inversión remitida al exterior/PIB, 2002-2015



Fuente: Elaboración propia con información de la balanza de pagos del BCE.

Si hacemos la comparación no en términos temporales, sino nacionales, los datos de CEPALSTAT revelan que el Ecuador fue en 2014 –con excepción de Venezuela– el país latinoamericano con el acervo de inversión extranjera *más bajo* de toda la región, cuyo 14% está lejos del promedio regional de 41% de *stock* de IED/PIB, y más lejos aún de los países con la proporción más alta y de sus vecinos¹⁰¹. Esta inversión ha provenido durante los últimos años, de manera principal, de media docena de países que han concentrado el 65% de la escasa IED que llega al país, entre los que sobresalen México (17%), Brasil (12%), Canadá (11%), Panamá (10%, seguramente no con capitales propios, sino de otras naciones que lo utilizan como plataforma), China (8%) y España (7%). Lo anterior no quiere decir que esas inversiones tengan como fuente principal capitales de orígenes nacionales, pues también podrían haber sido flujos de capitales multinacionales cuyas filiales inversoras en Ecuador están domiciliadas en los países referidos, como el caso de Arca Continental (*Coca Cola*) cuyas inversiones pasan por IED “mexicana”.

Finalmente, si se considera el asunto desde la perspectiva no del origen, sino de las ramas de destino de la IED se concluye que la abrumadora mayoría de aquella se concentró en

¹⁰¹ Jamaica (94%); Chile (86%); Panamá (73%); Nicaragua (69%); Honduras (59%); Costa Rica (57%); República Dominicana (45%); Perú (39%); Colombia (38%).

unos pocos sectores. De los 9.500 millones de dólares de flujos que llegaron al país entre 2000 y 2015, 38,7% fueron para la explotación petrolera y minera; 19% para las industrias manufactureras; 15% al comercio; 12% para servicios empresariales diversos; 5% para el ramo de agricultura, silvicultura, ganadería y pesca; 3,8% para la construcción; quedando el 6,5% restante en otros ramos de menor relevancia para el capital extranjero.

Es importante tener esto en cuenta porque, a continuación, nos concentraremos en la exposición de los principales ejes de acumulación en el país (petróleo y minas; agronegocios, industrias inmobiliarias y de la construcción; comercio; información y comunicaciones; y el sector financiero); y, como ser verá, haremos referencia a una lista de grandes empresas, muchas de las cuales registraron IED durante el año anterior al que fue realizada la lista¹⁰². Si bien la proporción de las que recibieron flujos de inversión extranjera es muy alta –y aunque desconocemos los montos para cada una de ellas– por la información arriba presentada debemos suponer que la proporción de aquéllas fue relativamente pequeña en comparación con las inversiones de los capitales ya asentados en el país. Aun así, un número importante de las empresas que están en el tope de la lista *son propiedad* de capitales multinacionales que en diferentes épocas se instalaron en el Ecuador para hacer negocios.

¹⁰² *Ranking Empresarial 2016* (corresponde al ejercicio del 2015 de acuerdo a sus activos) de la Superintendencia de Compañías: <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/rankingCias.zul?id=S&tipo=1>

4.1. Los ejes de acumulación centrales

4.1.1 Petróleo y Minas

Como hemos anotado a lo largo del trabajo, desde 1972 Ecuador es considerado un país petrolero, que ha atravesado por diferentes fases respecto al desarrollo de la industria y de las modalidades de contratación, la última de las cuales se remonta a la reforma a la Ley de Hidrocarburos de 2010, que implicó el tránsito de los contratos de participación a los contratos de prestación de servicios, los cuales establecieron tarifas fijas a las compañías de acuerdo al tipo de campo y de petróleo que desearan explotar. Uno de los principales resultados de tales reformas fue la salida de algunas de las empresas que habían venido operando durante los últimos años, con lo que la participación del sector petrolero privado en las labores de *upstream* se redujo notablemente, teniendo como contraparte el fortalecimiento de las empresas públicas en dichas tareas. La producción promedio de las empresas públicas (principalmente Petroamazonas) desde que se reformó la Ley hasta el 2015 representó 72% respecto a la producción total, mientras que el restante 28% se repartió entre un puñado de empresas (estatales y privadas) de otros países, destacando la española Repsol, las chinas Andes Petroleum y Petrooriental, y la chilena Sociedad Internacional Petrolera, S.A., por lo que es posible sostener que en este periodo hubo una clara tendencia al aumento de la capacidad de captura de renta por parte del Estado y a una disminución de esa misma capacidad para los capitales privados; lo que se tradujo en un pobre crecimiento anual del valor agregado de la rama respecto al *valor agregado bruto* (VAB) del PIB, siendo de 1.2% en promedio entre 2005 y 2015: el de menor crecimiento de la totalidad de las ramas de la economía ecuatoriana, un dato más para moderar el discurso sobre la importancia del *extractivismo* en el periodo reciente.

Producción promedio diaria de petróleo crudo por empresa, periodo 2011–2015 **Miles de barriles diarios y participación porcentual**

Empresas	Origen	Promedio periodo (mbd)	Participación promedio
Empresas públicas	Ecuador	341	72,2%
Repsol Ecuador S.A.	Multinacional española	38	8,0%
Andes Petroleum Ecuador Ltd.	Empresa pública china	34	7,3%
Agip Oil Ecuador B.V.	Multinacional italiana	14	2,9%
Sociedad Internacional Petrolera S.A.	Empresa pública chilena	13	2,7%
Petrooriental S.A.	Empresa pública china	12	2,6%
Consorcio Petrolero Petrosud Petrорiva	Multinacional de capitales mixtos	5	1,1%
Otras		14	2,9%
Total		471	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Hidrocarburos del Ecuador (SHE).

Si bien estas son las principales empresas productoras en el país, no son las únicas involucradas en el negocio de los hidrocarburos: existen al menos una media centena de grandes empresas involucradas en diferentes fases del ramo además de la producción de petróleo y gas (exploración, perforación, transporte, mantenimiento, etc.). De acuerdo a la lista de las 500 principales de la Superintendencia de Compañías (SC), en 2015 esas 49 empresas poseían activos por cerca de 10 mil millones de dólares, sólo por debajo del valor de los activos de las principales empresas de los ramos de la manufactura y el comercio de esa misma lista, con la diferencia de que éstas las doblan en número. De hecho, de las 30 empresas más grandes del país, 7 son del ramo petrolero y dos están dedicadas a la minería. Si bien reducidas en número, aquéllas poseen una importancia estratégica debido a su tamaño y al valor de uso que extraen de las entrañas de la tierra. También son las que producen mayores cantidades de plusvalía por trabajador, gracias a la enorme renta diferencial de la que se apropian las empresas petroleras. De acuerdo a los datos de la SC, las utilidades empresariales promedio por trabajador en el ramo ascienden a más de 37 mil dólares, mientras que en el resto de ramos no superan los 20 mil dólares. Así, los más de 11 mil trabajadores que emplean las 49 grandes del país (descontando las públicas), producen ingente riqueza para los capitales del ramo.

De acuerdo a esta misma base de datos, un puñado de grupos económicos (todos de origen extranjero) son los poseedores de la mayoría de esas compañías; entre las que destacan: Schlumberger, OCP Ecuador, Halliburton Latin America, Baker Hugues International Branches, Holcim, así como los grupos mineros Ecuacorriente (ECSA, subsidiaria del consorcio chino CRCC-Tongguan) y Aurelian (filial de la canadiense Lundin Gold Inc.) que en la actualidad desarrollan grandes proyectos mineros de oro y cobre en la cordillera del Cóndor; proyectos que, aún antes de empezar la fase extractiva, ya han generado oposición social, desplazamientos, conflictos sociales, e incluso muertes en los territorios de las comunidades Shuar que habitan en ellos (Sacher, Báez, Bayón, Larreátegui y Moreano, 2015). Todas estas compañías se apropian (o están por apropiarse, en el caso de las mineras) de forma directa o indirecta de una porción de la renta del subsuelo, aunque tengan que compartir una parte de ella (cuyo monto siempre se encuentra en disputa) con el Estado, mediante el pago de diferentes tipos de derechos para la explotación de los recursos. Pero no son las únicas que están envueltas en el juego de la renta territorial, también lo hacen los capitales involucrados en los agronegocios, como veremos a continuación.

4.1.2 Los agronegocios

El término agronegocio (*agribusiness*) fue enunciado por vez primera en 1957 por los economistas norteamericanos John Davis y Ray Goldberg. En la actualidad, esa denominación

sirve para referirse al conjunto de capitales relacionados con los procesos de producción, procesamiento y circulación de mercancías de origen agropecuario, pesquero y forestal a gran escala, comprendiendo principalmente la producción de alimentos, pero también otros bienes de origen primario (flores, madera, fibras, alimento para animales, etc.). Muchos de esos capitales desarrollan empresas integradas de forma vertical: desde la producción o extracción de la biomasa, hasta su comercialización, con frecuencia orientada al mercado mundial, aunque también suelen abastecer la demanda doméstica (muchas veces con las mercancías de segunda clase que no son exportadas). Otras definiciones extienden el término a otros ámbitos, como la agroindustria alimentaria propiamente dicha y al mundo de las compañías proveedoras de diferentes tipos de insumos para la producción (semillas, fertilizantes, pesticidas, infraestructura, etc.). Para nuestro propósito, bajo esta categoría hemos incluido aquellas empresas de la lista de la *Superintendencia de Compañías* (SC-500) que cumplen los siguientes requisitos: todas las del ramo “Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca”; aquéllas que, si bien declararon como actividad principal “Comercio” o “Manufactura”, son empresas verticalmente integradas que también se dedican a la producción de bienes primarios que ellos mismos procesan y/o exportan.

Como se muestra con detalle en el AE.5 las exportaciones no petroleras más importantes durante los últimos tres lustros fueron (con excepción de las manufacturas de metales) bienes primarios o manufacturas apenas procesadas que se basan de manera directa en aquéllos: bananos y plátanos; camarones; elaborados de productos del mar (con prioridad enlatados de atún); flores; cacao en grano; aceite de palma y jugos y conservas de frutas. Como prueba el estudio de Vallejo y Samaniego (2015), con independencia de los vaivenes de la balanza comercial ecuatoriana (considerada desde el punto de vista monetario), en términos *biofísicos* la economía de este país ha sido a lo largo de la historia deficitaria, pues los ingentes volúmenes de petróleo crudo y de *biomasa* (alimentos, madera, flores, etc.) exportados son mayores a los de todas las importaciones.

Del cruce de la información sobre exportaciones con los datos aportados por la SC-500, es posible identificar cinco ramas centrales del eje de los agronegocios, cuya acumulación depende *primordialmente* de la demanda del mercado mundial: producción y exportación de: banano; camarones; atún; flores; y aceite de palma; a las cuales hay que agregar otras de menor importancia: exportación de cacao, de madera, de harina de pescado, brócoli, palmito, etc.

En otras palabras, el grueso de las divisas que ingresaron al país durante las últimas décadas (descontando el petróleo y las remesas), fue apropiado de forma directa por un reducido grupo de agronegocios que operan en las siguientes provincias: Los Ríos, Guayas y El Oro (banano); Guayas y El Oro (camarón); Manabí y Guayas (atún); Pichincha, Imbabura y

Cotopaxi (flores); Esmeraldas Los Ríos, Santo Domingo, Sucumbíos y Orellana (aceite de palma); siendo la excepción las exportaciones cacaoteras, que fueron abastecidas por un número más amplio de pequeños, medianos y grandes productores de diferentes provincias del país. Es decir, a los antiguos productos en torno a los cuales se desarrollaron los patrones de reproducción dominantes de finales del siglo XIX y parte importante del XX, se sumaron otros “nuevos” que, sin desplazar a los anteriores, complejizan un poco el panorama primario-exportador del país.

El otro lado de la moneda de la expansión espacial de los agronegocios tiene que ver con los procesos de “desterritorialización” de las economías agropecuarias de subsistencia, cuya crisis alimenta de modo constante de mano de obra asalariada (en tiempos recientes femenina) a los primeros, facilitando así el proceso de acumulación de antiguas y nuevas ramas de los *agribusiness* (Martínez, 1994). De esta forma, Ecuador ha logrado posicionarse como uno de los principales proveedores de un puñado de productos para el mercado mundial, “produciendo” *naturaleza barata*, haciendo uso privado de los regalos de la naturaleza, pero también devastando ecosistemas y produciendo unos nuevos, en clave capitalista.

Productos ecuatorianos de alta participación en el mercado mundial, 2015

	Valor, millones USD	Ranking mundial	% del mercado mundial	Principales mercados	Principales competidores
Banano y plátano	2.808	1er	27%	Rusia, Estados Unidos, Alemania, Italia, Argentina	Filipinas, Costa Rica, Guatemala, Colombia
Camarones	2.280	2º	15%	Estados Unidos, Vietnam, España, Francia, Italia	India, Indonesia, China
Flores naturales	824	3er	9%	Estados Unidos, Rusia, Holanda, Italia	Holanda, Colombia, Kenia, Etiopía
Lomos y conservas de atún	818	2º	12%	España, Estados Unidos, Holanda, Italia	Tailandia, España, China, I. Mauricio, Indonesia
Cacao en grano	693	3er	8%	Estados Unidos, Holanda, México, Alemania	Costa de Marfil, Ghana, Camerún, Nigeria

Fuente: Elaboración propia con datos de Proecuador; Cámara Nacional de Pesquería; y *Observatorio de la complejidad económica*: <http://atlas.media.mit.edu/es/>

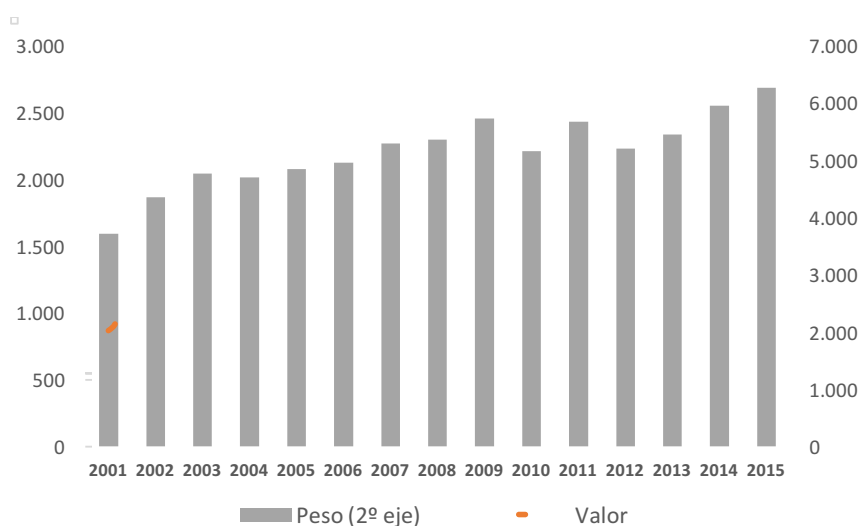
A continuación, se presenta un panorama general de cada una de esas ramas que, aprovechando diversos aspectos de la ubicación privilegiada de los enclaves productivos que controla (gran fertilidad del suelo y de los estuarios; abundancia de los bancos pesqueros; clima

y luminosidad favorables; ventajas por estacionalidad; cercanía con algunos mercados, etc.) lograron apropiarse de la renta territorial diferencial de la que hablamos en el capítulo primero.

Producción y exportación de banano y plátano

Durante los últimos tres lustros, el banano –principal producto no petrolero de exportación del país– tocó su tope en cuanto a extensión territorial. No obstante, debido a un alza sostenida de su precio en el mercado mundial entre mediados del 2003 y comienzos del 2012, así como a los recientes incrementos en la productividad por hectárea, tanto los volúmenes como el valor exportado se mantuvieron al alza desde comienzos del siglo hasta la actualidad, alcanzado cifras récord en ambos aspectos en 2015.

Exportación de banano y plátano, millones USD y miles de toneladas



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

Para 2016, del total de la superficie dedicada al banano, 34% se encontraba en Los Ríos, 27% en Guayas y 23% en El Oro. La producción (y más aún la exportación) de banano está concentrada en torno a un pequeño número de empresas: el minúsculo 4% de productores con más tierra controla por sí solo 30% de la superficie bananera. Según información oficial, de las poco más de 160 mil hectáreas bananeras en producción, alrededor de 65% están controladas por 15% de los productores más grandes (los que poseen propiedades sobre las 50 has), de un total de cerca de 4.800 productores, como se aprecia en la tabla.

Productores bananeros según superficie cultivada, 2016

Extensión	Productores	%	Superficie (has.)	%
0 a 10	2.570	54%	11.950	7%
10 a 20	703	15%	12.592	8%
20 a 30	345	7%	10.588	6%
30 a 40	255	5%	11.470	7%
40 a 50	170	4%	10.564	6%
50 a 100	392	8%	37.167	23%
100 a 150	158	3%	20.188	12%
150 y más	194	4%	48.520	30%
Total	4.787	100%	163.039	100%

Fuente: Elaboración propia con información de Proecuador:

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf

Este último grupo está conformado por la fracción histórica de plantadores y exportadores ecuatorianos que consolidó su poder durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, a los que se han sumado algunos otros capitales en épocas posteriores. De acuerdo a la *Superintendencia de Compañías*, de las 500 empresas más grandes del país en 2015, cuatro están dedicadas al negocio bananero, pero pertenecen a sólo tres grupos empresariales (Grupo Noboa, Dole¹⁰³ y Reybanpac), todos con participación de capitales extranjeros en sus negocios. Por otro lado, según la base de datos sobre grandes grupos empresariales del SRI, dichos grupos también tienen intereses en otras ramas de la economía ecuatoriana, entre la que destaca la de procesamiento de alimentos para su venta en el mercado nacional.

El sector bananero ecuatoriano no sólo es importante por su participación en las exportaciones y la captación de divisas, sino también para el mercado laboral de las regiones en donde tiene presencia. El MAGAP calcula que el número personas empleadas de forma directa en el sector (producción y empaquetado) es de más de 130 mil, de las cuales alrededor de 60% son trabajadores ocasionales. Tan sólo la empresa Reybanpac (la más grande del ramo en 2015) empleó la mano de obra de 7.777 trabajadores. También es relevante recordar que, de acuerdo a múltiples fuentes nacionales e internacionales las condiciones laborales que priman en buena parte de las grandes plantaciones bananeras son más duras que en el resto de las ramas económicas, no sólo por los bajos salarios, sino también por la represión a las pocas organizaciones de los trabajadores, la existencia más o menos común del trabajo infantil y por

¹⁰³ Multinacional con sede en California que es la segunda mayor importadora de bananos del mundo, sólo después de Chiquita (antes United Fruit Co.)

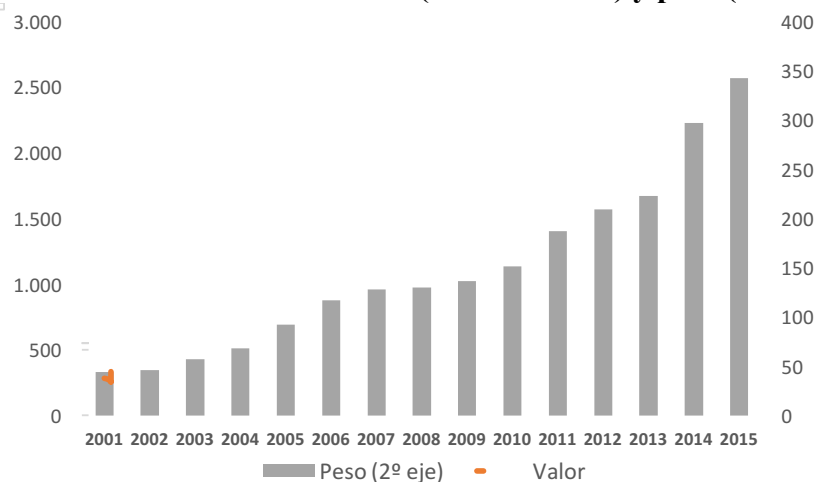
los graves problemas de salud de los trabajadores y los pobladores aledaños a las plantaciones, generados por las fumigaciones de productos tóxicos, algunos de ellos prohibidos en otras partes del mundo (Oxfam Alemania, 2016).

Producción y exportación de camarones

De acuerdo a N. Romero (2014), en la década de los setenta comenzó a escala global la expansión de la acuicultura, que llegó a ser conocida como la *revolución azul*. Al principio, aquella se estableció en las áreas salinas e islotes cercanos a las playas, pero poco a poco –y en muchas ocasiones con el apoyo de organismos financieros internacionales como el Banco Mundial– la acuicultura se fue tomando zonas agrícolas costeras y, sobre todo, mediante la devastación de los manglares que fueron convertidos en granjas de cultivo. Esta misma investigadora identifica varios ciclos de esa industria, centrada en la exportación de camarones *cultivados*: el primero (1978-1984) marcó el inicio del ramo, con el establecimiento de cerca de 90 mil hectáreas de piscinas; durante el segundo momento (1984-1995) se dio un *boom* acompañado de importantes inversiones extranjeras y la duplicación de la superficie dedicada al negocio; entre 1996 y 1998 se detuvo la expansión territorial, pero se dieron importantes incrementos en la productividad, alcanzado cifras récord de exportación en el último de los años; el sector entró en crisis entre 1999 y 2002 debido a la epidemia del virus conocido como la “mancha blanca”, que devastó buena parte de la producción y llevó a la quiebra a no pocos capitales, con lo cual se redujo la superficie de 180 mil a 50 mil hectáreas; finalmente, desde 2003 comenzó un proceso de recuperación que ha durado más de una década, prolongándose hasta la actualidad. La recuperación se aceleró entre 2009 y 2014, cuando el precio mundial del crustáceo estuvo de forma continua al alza, y se duplicó la productividad del sector, por innovaciones en el proceso de trabajo. En la actualidad Ecuador es el segundo exportador mundial de camarón, sólo detrás de la India, cubriendo alrededor de 15% de la demanda global, para lo cual dedica en la actualidad alrededor de 200 mil hectáreas de piscinas, en gran medida poseídas por medianos y grandes productores, históricamente vinculados al Partido Social Cristiano.

En 2015, entre las mayores empresas del país (y también entre las principales exportadoras) seis de ellas se dedicaban a la producción y exportación del crustáceo. Estas compañías operan desde la década de los ochenta y tienen por sede principal el Cantón Durán, en el margen oriental Del Río Guayas (frente a Guayaquil); la mayoría de ellas incorpora capital extranjero y son parte de cinco grupos empresariales mayores: Comandato, Expalsa, Songa, Industrial Pesquera Santa Priscila y Cartopel.

Exportación de camarones en valor (millones USD) y peso (miles de Tn)



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

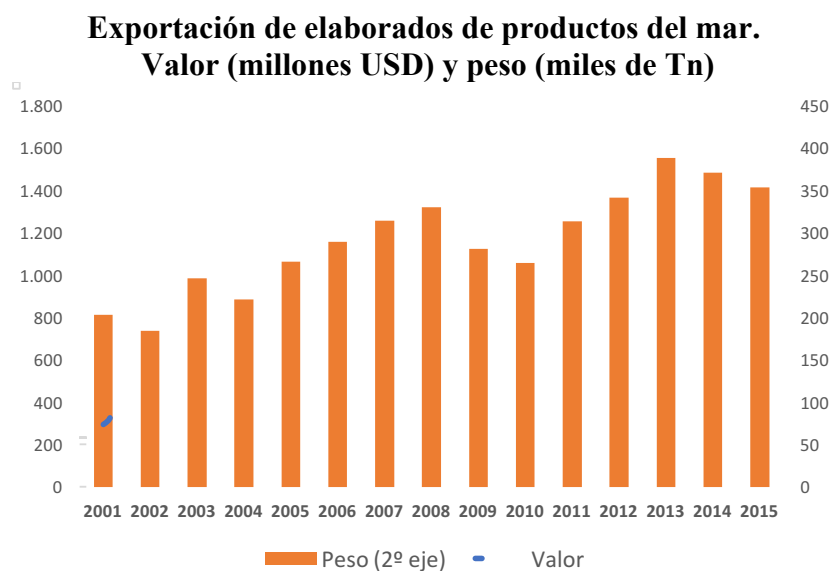
De acuerdo a la Vicepresidencia de la República (2015), el sector explota de forma directa el trabajo de 91 mil 600 personas (a quienes habría que sumar otras 90 mil que laboran en eslabones vinculados a la cadena productiva). También es importante destacar que la producción de camarones es demandante en grado sumo de insumos producidos en el país (encadenamientos hacia atrás), como los alimentos balanceados, que por sí mismos atraen a grandes capitales, como la multinacional Cargill, que a inicios de 2017 inició la construcción de una planta de fabricación de balanceados que aspira a producir 165 mil toneladas, lo cual equivale a cerca de 25% de las 600 mil toneladas de alimento que demanda el sector acuícolas cada año¹⁰⁴. Si bien éste no es el lugar para desarrollar el tema, vale la pena recordar que, de acuerdo a algunas investigaciones sobre el mismo (Latorre, 2014), la expansión de este tipo de agro negocio durante las últimas décadas ha ocasionado la destrucción de importantes áreas de manglar, en un proceso de despojo territorial que también ha afectado a las economías de subsistencia de habitantes históricamente dedicados a la recolección de conchas y moluscos de ese frágil ecosistema.

Pesca, procesamiento y exportación de atún y otros productos del mar

Ecuador posee más de mil kilómetros de costas, así como derechos sobre espacios marítimos por más de 1,3 millones km² de mar cuya riqueza se debe en buena medida a los efectos de la corriente fría de Humboldt sobre la biodiversidad de los ecosistemas que alberga. A mediados del siglo XX, el puerto de Manta, en la provincia de Manabí, se convirtió en el principal puerto atunero del Pacífico en América de Sur. En esa época se instalaron allí y en las inmediaciones de Guayaquil empresas atuneras de capitales locales y extranjeros. Desde la

¹⁰⁴ “Nueva inversión en el sector camaronero” (25.04.17). En: <http://www.revistalideres.ec/lideres/nueva-inversion-sector-camaronero-ecuador.html>

década de los noventa los volúmenes exportados de esa especie no han dejado de crecer, con la salvedad de un pequeño bache, como resultado del fenómeno de *El Niño* de 1997-1998, que tuvo como consecuencia el alejamiento de los cardúmenes de atún y sardinas de las costas ecuatorianas, a lo cual se sumó poco después la crisis crediticia de la que ya hemos hablado con anterioridad, que restringió las inversiones en el sector; así como otro bache exportador en 2009-2010 por la contracción de la demanda mundial en el marco de la crisis económica. De forma análoga a lo que sucede con el camarón, el grueso de la producción atunera ecuatoriana (80%) tiene como principal destino el mercado exterior. Durante años recientes el sector también se vio afectado por la disminución del precio debido a una sobreabundancia de las capturas del otro lado del Pacífico, donde están los principales competidores: Tailandia, Vietnam y Filipinas. En 2015 las exportaciones de lomos y conservas de atún representaron 8% de las exportaciones no petroleras del país, por un valor de 744 millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

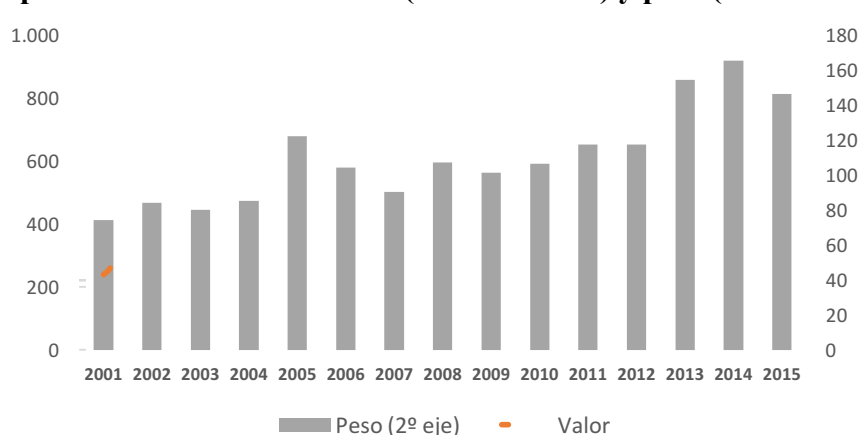
En la actualidad, las plantas procesadoras se concentran en mayor medida en la provincia de Manabí (Manta, Montecristi y Jaramijó) con 16 maquilas atuneras; el resto se encuentra en la parroquia Posorja, del Cantón Guayas. Según información de la Cámara de la Industria Procesadora del Atún (CEIPA), en ellas laboran poco más de 20 mil ecuatorianos, de los cuales 60% son mujeres, pero el cálculo sobre los empleos indirectos (muchos de ellos temporales) asciende a 85 mil personas, cifras que continúan incrementándose durante los últimos años: de acuerdo a la CEIPA tan sólo entre 2010 y 2014 la demanda de fuerza de trabajo aumentó 45%. Las expectativas de los capitales atuneros en el futuro inmediato son de crecimiento pues en la actualidad las 120 naves de la flota pesquera capturan un promedio de 200 mil toneladas al año, pero la industria instalada en tierra tiene capacidad para procesar 450

mil toneladas.¹⁰⁵ Entre las 500 mayores empresas del país se encuentran 15 dedicadas a la captura y procesamiento de atún. La mayoría de ellas fueron fundadas entre los setenta y los noventa, aunque hay nuevos capitales que se incorporaron con el *boom* exportador de la primera década del siglo; un tercio de ellas pertenece a los grandes grupos económicos identificados por el SRI: NIRSA, Eurofish y Santa Priscila. Alrededor de la mitad de esas empresas cuenta con capitales extranjeros.

Producción y exportación de flores

En un paisaje muy diferente al controlado por los exportadores costeros se ha expandido durante las últimas décadas otra de las ramas del agro negocio ecuatoriano: la exportación de flores, sobre todo de rosas. Resultado del proceso de modernización y fraccionamiento de las otrora grandes propiedades de los latifundistas serranos durante las décadas de los sesenta y setenta, desde mediados de los ochenta, en las provincias de Pichincha e Imbabura, y más recientemente en Cotopaxi. Como apunta Martínez, este es un proceso donde se mezclan inversiones de capitales nacionales y extranjeros, que valorizan territorios antes dedicados a la ganadería lechera, aprovechando las “ventajas” comparativas de esos territorios: “mano de obra barata, luminosidad permanente, buena infraestructura vial, cercana a los aeropuertos de embarque, etcétera” (2014: 141). En la actualidad existen alrededor de 8,500 hectáreas dedicadas a la floricultura, de las cuales cerca de 65% están sembradas de rosas, con una producción de 3.805 millones de tallos cortados en 2016, que tienen como principales destinos de exportación los Estados Unidos, Rusia y Holanda. Como se aprecia en el siguiente gráfico, por lo menos desde 2003 comenzó un proceso más o menos continuo de crecimiento tanto de los volúmenes como del valor exportado de esta mercancía.

Exportación de flores en valor (millones USD) y peso (miles de Tn)



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

¹⁰⁵ “La captura del atún fortalece al sector pesquero” (20.07-14). En: <http://www.elcomercio.com/actualidad/captura-atun-pesca-ecuador-cifras.html>

La estructura de propiedad en la floricultura también es altamente concentrada, teniendo una mayor participación aquellos capitales que, aunque menores en número, poseen extensiones por sobre las 20 hectáreas de flores. Las zonas floricultoras se han convertido en polos de atracción laboral importantes, debido a la crisis ya prolongada de las economías campesinas que circundan a las florícolas. En la actualidad, se calcula que unas 55 mil personas (60% mujeres) trabajan de forma directa en aquéllas, la mayoría con empleos permanentes, lo que marca una diferencia importante con otros cultivos que requieren de altos volúmenes de fuerza de trabajo ocasional, como el banano o la palma. Entre las 500 empresas de mayor tamaño en el país sólo una aparece en la lista: Hilsea, con sede en Quito, fundada en 1990, con 2.500 trabajadores.

De acuerdo a la abundante literatura sobre el tema, si bien esta rama se ha vuelto una opción laboral para una parte de la población rural con precarios ingresos de las zonas aledañas a los invernaderos, no se puede pasar por alto que el proceso de trabajo que predomina en buena parte de las florícolas implica un alto uso de agrotóxicos que, en paralelo a las altas temperaturas de los invernaderos, tienen impactos directos sobre la salud de quienes allí laboran. Además, esta industria también ha sido señalada por necesitar grandes volúmenes de agua para la producción, por lo que un balance serio sobre del ramo debería incorporar los impactos socioambientales que genera en su entorno (Breilh, 2007; Harari, 2004).

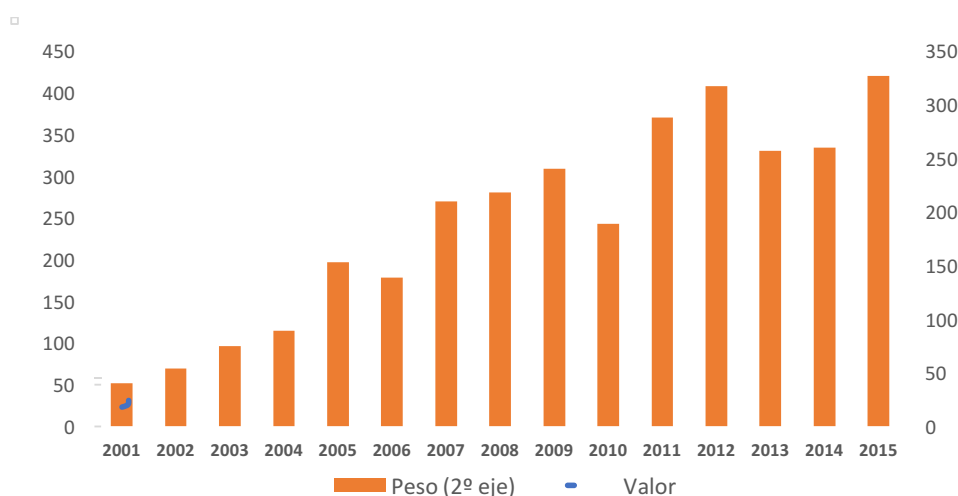
Producción y exportación de aceite de palma

Si bien la producción de aceite de palma en el Ecuador data de los años cincuenta, en territorio de la actual provincia de Santo Domingo, fue durante la década de los setenta que la superficie comenzó a extenderse rápidamente hacia otros espacios. Como recuerda Potter (2011), a finales de esa década el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización (IERAC) dotó a las dos mayores empresas aceiteras de la época (las mismas de la actualidad) de títulos por 10 mil hectáreas para cada una en las selvas de las amazónicas provincias de Orellana y Sucumbíos. Más adelante, a finales de los noventa, comenzó otro ciclo expansivo de las plantaciones en la región de San Lorenzo, en la costera provincia de Esmeraldas, que forma parte del altamente biodiverso ecosistema forestal del *Gran Chocó*, que comparte con la vecina Colombia. En la actualidad esa provincia alberga la mitad de la superficie cultivada de la palma aceitera; seguida por Los Ríos, Santo Domingo, Sucumbíos y Orellana.

Empujados por el incremento de la demanda mundial de la oleaginosa palma, a partir de esa época comenzó un violento proceso de *despojo territorial* en Esmeraldas para expandir su cultivo (Roa, 2011). A inicios de este siglo casi la totalidad de la producción se destinaba a satisfacer la demanda nacional (la cual ha permanecido más o menos estancada desde entonces)

pero, con el paso del tiempo y acicateados por el incremento constante de los precios en el mercado mundial, los plantadores ecuatorianos ampliaron la expansión que había iniciado medio siglo atrás, para poder apropiarse hasta donde fuera posible de la renta diferencial que las extraordinarias condiciones ecogeográficas y sociales les permitían. En este momento, alrededor de 60% de la producción ecuatoriana tiene como destino el exterior. Según diversas estimaciones, la superficie cultivada se expandió más del doble entre comienzos de siglo y la actualidad, pasando de alrededor de 130 mil has a más de 300 mil, siendo el *cultivo permanente* de mayor crecimiento en el país.

Exportación de aceites vegetales en valor (millones USD) y peso (miles de Tn)



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE.

De forma similar a lo que pasa con el banano, la producción y la exportación del aceite de palma también está altamente concentrada: el 13% de los mayores plantadores (alrededor de 900) controlan en promedio 60% de la superficie cultivada, mientras el resto (más de 6 mil) se reparten el 40% restante. Pero, dada la elevada productividad de las plantaciones más grandes, la concentración de la producción es aún mayor que la de superficie, pues ese 13% produce casi 70% de la materia prima para fabricar el aceite.

Plantadores de palma aceitera según superficie cultivada, 2016

Extensión	Productores	%	Superficie (has.)	%
0 a 50	6.097	87%	118.800	40%
51 a 200	812	12%	101.100	34%
Más de 200	91	1%	80.100	27%
Total	7.000	100%	300.000	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de ACNUPA y FEDEPAL:
<http://fedapal.com/web2017/index.php/estadisticas/nacionales>

Entre las 500 mayores empresas en 2015, seis están dedicadas al negocio del aceite de palma, y cinco de ellas pertenecen a los dos grupos económicos a los cuales les fueron “dotadas” los miles de hectáreas amazónicas en los setenta: La Fabril y DANEC, ambas con participación de capitales extranjeros. Entre las dos explotan la mano de obra de 7.500 trabajadores de los alrededores, del total de 50 mil empleados de forma directa por el sector, aproximadamente la mitad de los cuales son de tipo ocasional.

Otras ramas de los agronegocios

De acuerdo al listado de la *Superintendencia de Compañías*, además de las señaladas con anterioridad, existen otras ramas del eje agronegocios que aportan con un puñado de empresas al *top 500*: 3 de cría de aves; 2 de harina de pescado; una de producción y exportación de brócoli; otra de exportación de palmito; y una más de producción de tilapia. A las anteriores deberíamos incorporar algunas que, si bien no están dentro de las primeras de esa lista, sí se encuentran dentro de las principales exportadores del país: Outspan, filial de la transnacional Olam, que se instaló en el Ecuador desde 2010 y hoy es la principal exportadora de cacao, aprovechando el crecimiento significativo de la superficie sembrada durante los últimos años debido a la combinación de dos factores principales: los incrementos de la demanda y los precios internacionales, por un lado; y por el otro, a los programas gubernamentales de apoyo técnico y comercial a más o menos 100 mil familias de pequeños y medianos productores de cacao fino de aroma que en la actualidad lo cultivan.

En resumen, considerado el panorama actual de los agronegocios en el país, se concluye que media centena de empresas se llevan la tajada de león correspondiente al grueso de la renta territorial (excluyendo la petrolera) bajo diferentes modalidades de aprovechamiento de “ventajas comparativas”; es decir, mediante el acaparamiento de porciones de territorio que por sus condiciones de fertilidad, luz, proximidad, clima, resultan en productividades del trabajo mayores de aquéllas de los productores que abastecen al mercado mundial en las peores condiciones de mercado, como ya lo expusimos en el capítulo teórico-metodológico. De acuerdo a la información presentada en el AE.7 es posible sostener que, si bien se han incorporado durante la última década algunos nuevos competidores al sector, aproximadamente 2/3 partes de esas empresas pertenecen a una veintena de los grandes grupos económicos que tienen presencia en el país desde hace varias décadas, y que forman el grueso de la burguesía agroexportadora del país.

4.1.3 Sector inmobiliario y de la construcción

Estas son dos tipos de ramas distintas, pero muy relacionadas entre sí, por lo que las consideramos en conjunto: la primera, más cercana a la forma social que históricamente corresponde a los terratenientes, se ha modernizado bajo el nombre de “industria inmobiliaria”, aunque no tiene nada de industria, y sí mucho de rentista. De hecho, es una modalidad aún más pura de apropiación de renta que la petrolera o los agronegocios pues, a diferencia de éstas, en el sector inmobiliario no se produce absolutamente nada, salvo espacio (principalmente urbano) que es apropiado, para después arrendarlo o venderlo. La otra sí es una industria en cuanto tal, pues produce nuevos valores de uso: construcciones de diverso tipo (vivienda, oficinas, escuelas, carreteras, puentes, etc.). Sin embargo, en el capitalismo contemporáneo ambas ramas tienden a compenetrarse con cada vez mayor frecuencia. Ecuador no es la excepción: de acuerdo a la información recopilada, se aprecia que algunos de los mayores grupos empresariales del país, poseen compañías de ambas ramas o, con frecuencia, que no pocas inmobiliarias también se dedican a construir, y no sólo a traficar con terrenos o viviendas.

En la historia reciente del país, por sí solo, el ramo de la construcción ha tenido una de las tasas de crecimiento más altas en relación al VAB, respecto al resto de las ramas: 6,5% en promedio, entre 2005 y 2015. Ya en 2007, un estudio reportaba que el auge en la construcción durante los primeros años del siglo XXI respondía a la conjunción de varios factores: confianza de los inversionistas en los proyectos inmobiliarios, facilidades crediticias, estabilidad en el costo de la mano de obra, aumento de la demanda de vivienda y adjudicación de nuevos contratos (Gualavisí y Sáenz, 2011). Esa tendencia a la alza se aceleró a partir de 2007-2008 debido al crecimiento acelerado de la inversión estatal en infraestructura y a la nueva orientación de la política pública en el sector, sobre todo, e mediante el otorgamiento de bonos para la adquisición de vivienda de interés social y, a partir de 2010, de créditos del BIESS para la construcción y la compra de alojamiento, que comenzaron con una participación modesta, pero en la actualidad representan alrededor de 65% del total de los créditos de ese segmento. A lo anterior también habría que agregar la constante participación del sistema financiero privado para cubrir la demanda de vivienda, destacándose franjas de la población con recursos medios y altos.

No obstante, el *boom* constructor tuvo un fuerte bache durante 2015, como resultado de la crisis económica que atravesó el país, aunque existen indicios que está por recuperarse empujado por las tareas de reconstrucción necesarias después del trágico sismo de abril de 2016, que dejó devastadas numerosas poblaciones de la costa ecuatoriana.

Desde el punto de vista de la acumulación de capital, el *boom* constructor público y privado de la última década supuso el rápido enriquecimiento de alrededor de unas 60

compañías dedicadas tanto al negocio inmobiliario como a la construcción propiamente dicha. De acuerdo a la lista de la *Superintendencia de Compañías*, esas empresas poseían en 2015 el 10% de los activos totales de las 500 más grandes del país, y se *embolsaron* poco más de 160 millones de dólares de utilidades ese mismo año, explotando la mano de obra de más de 23 mil trabajadores, la mayoría de ellos albañiles. No menos de una docena de esas 60 empresas pertenecen a un puñado de grandes grupos empresariales, entre los que sobresalen: Corporación El Rosado, Constructora Hidalgo e Hidalgo, Herdoiza Crespo Construcciones y Consorcio Nobis, así como la controvertida Odebrecht de Brasil.

Además de las empresas de este par de ramos, también habría que indicar que, por los numerosos encadenamientos hacia atrás de la construcción, su crecimiento también ha jalado los procesos de acumulación de otros capitales invertidos en la producción y en la comercialización de los insumos que requiere y que, en el caso ecuatoriano, provienen en aproximadamente 85% del propio país, tal como lo señala un estudio: “este sector, como pocos, se halla articulado con un significativo número de actividades: madereras, transporte, minería metálica y no metálica, y servicios técnicos, de ahí su importancia en el contexto de la economía del país” (Torres, T., 2011: 8). Por esto, parte destacada de las empresas más grandes de los ramos de manufactura y comercio, sobre los que trataremos a continuación, son proveedores de insumos de la construcción.

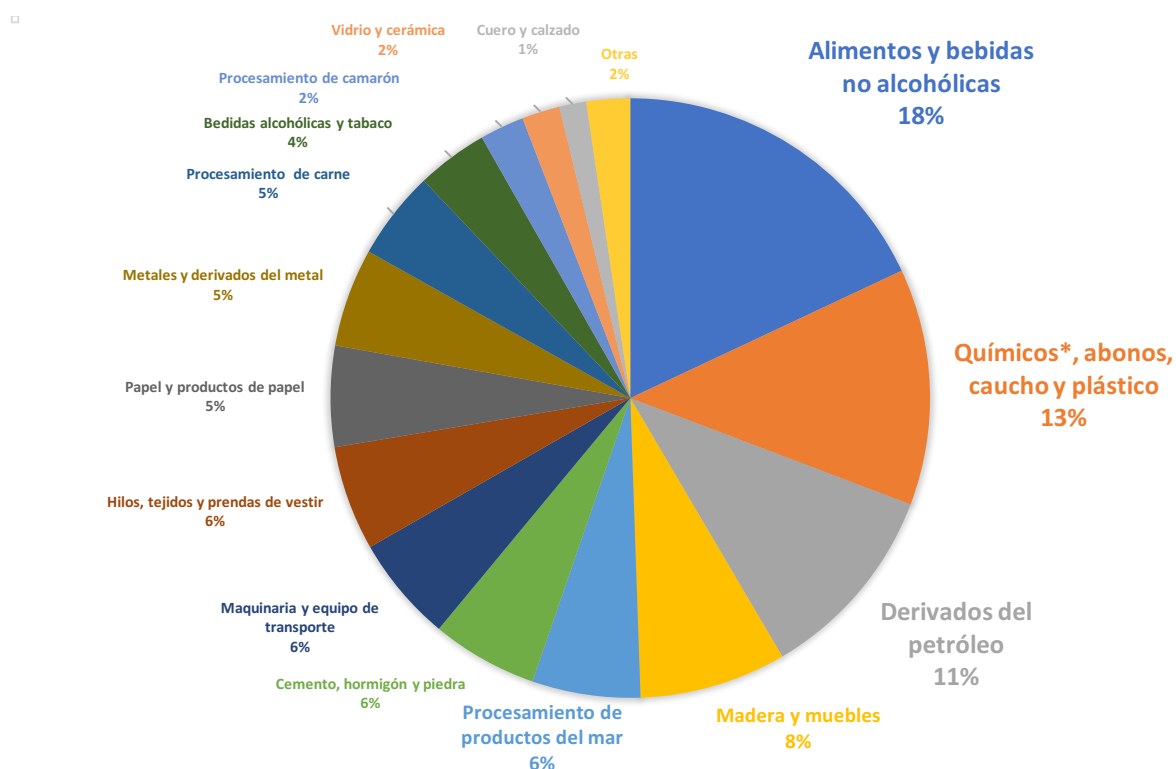
4.1.4 Industria manufacturera

Como se advirtió en el capítulo segundo, durante la década de los ochenta, el incipiente proceso de industrialización que había comenzado a inicios de la década anterior, se detuvo de forma abrupta. De acuerdo a las Cuentas Nacionales, si entre 1972 y 1981 la tasa de variación interanual promedio del ramo de manufacturas industrializadas fue de 7,9%, en el periodo siguiente, 1982- 2000, sólo alcanzó un magro 2,8% anual. A partir de la dolarización esta tendencia de cuasi estancamiento sufrió una pequeña modificación al alza, pero ni de lejos comparada con el ritmo de los setenta, pues entre 2001 y 2015, la tasa de variación interanual promedio del ramo fue de 3,3%. Aún más significativo es que, de entre todas las subramas, la que tuvo mayores tasas de crecimiento durante este último periodo fue la *seudoindustria* del procesamiento de camarón, destinada con privilegio a la exportación, la cual no hemos incluido en este apartado, sino en el de agronegocios; caso similar ocurre con la *seudoindustria* de los enlatados de pescado. De hecho, entre las dos suman 8% del valor agregado industrial acumulado entre 2007 y 2015.

Dejando de lado estas últimas, las otras subramas que más valor han aportado durante los últimos años son las de la agroindustria alimentaria (procesamiento de alimentos y bebidas

no alcohólicas, con 18%);¹⁰⁶ manufacturas de origen químico (principalmente medicinas), abonos, caucho y plásticos (13%); derivados del petróleo y combustibles (11%); madera y muebles (8%); cemento y hormigón (6%); maquinaria y equipo de transporte (6%); hilos tejidos y prendas de vestir (6%); papel y cartón (5%); metales y derivados del metal (5%), esta última siendo una de las que más aporta a las exportaciones no petroleras del país en la época reciente, destacando cocinas metálicas a Venezuela, Perú y Colombia y de desechos de cobre a China.

Valor agregado del PIB industrial por subramas, participación global 2007-2015



* Incluye fabricación de medicamentos.

Nota: Elaboración propia con información de Cuentas Nacionales del BCE. Información detallada en el AE.8

En otras palabras, desde que se estancó a mediados de los ochenta, la composición de la industria ecuatoriana, si bien mayor en tamaño, conserva más o menos la misma estructura interna, con el predominio de manufacturas de baja composición tecnológica para el consumo final, muchas de ellas basadas directamente en el uso de los recursos naturales y, en casos extremos como el de los enlatados de pescado y el procesamiento de camarón, como simples *maquilas* orientadas a la exportación. En lo que respecta a la antigüedad de las principales empresas industriales del país (132 de las 500 de la SC), la información apunta a la misma conclusión, pues su promedio de antigüedad es actualmente de casi 40 años (1979), y se

¹⁰⁶ Para mayores detalles sobre la concentración de mercado de la agroindustria alimentaria en el Ecuador, ver el sugerente estudio de Arrazola, Pinto, Renckens, Ballesteros, y Hollenstein (2016).

encuentran acaparadas por un reducido número de los grandes grupos económicos de esa época de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, los cuales tienen múltiples intereses en diversos ramos de la economía, industriales y no industriales. A continuación se presentan esos grupos y, entre paréntesis, algunos de sus principales giros al interior del ramo manufacturero: Juan Eljuri (ensambladoras de autos y fábricas de cerámica); Comandato (ensamblaje de televisores y lavadoras); Pronaca (alimentos congelados y procesados; acero); Grupo Noboa (harina de trigo, café procesado, cartón); Adelca (acero); Toni (alimentos procesados), envases del litoral (botellas de plástico); Gerardo Ortiz e Hijos (textiles y pinturas); Mexichem (tuberías de plástico); La Moderna (pan y alimentos procesados); San Carlos (azúcar) y Surpapel (papel); a los anteriores se agregan algunas transnacionales como Arca Continental (Coca Cola), Nestlé, General Motors, Unilever, entre otras, como se aprecia con detalle en el AE.7. Consideradas de forma global, esas 132 grandes de la industria ecuatoriana poseen cerca de la cuarta parte de los activos totales de las 500 mayores empresas del país y emplean a cerca de 85 mil trabajadores de los cerca de 300 mil que laboran para esas 500 compañías.

4.1.5 Importación y comercio de mercancías a gran escala

Intermediarios por excelencia, los capitales comerciales son los encargados de favorecer el proceso de circulación de todo tipo de mercancías, por lo cual se apropian de una parte del plusvalor producido en los otros ramos (agropecuario, industrial, etc.). De manera similar a lo que sucede con el ramo de la industria manufacturera, gran parte de las mayores empresas del comercio (alrededor del 60%) fueron fundadas por los grandes grupos económicos ecuatorianos entre las décadas de los cincuenta y los ochenta, con una importante participación de capitales extranjeros en sus negocios. De entre la inmensa variedad de actividades comerciales que hay en el país, sobresalen por su volumen de ventas, los siguientes sectores: supermercados; venta de automóviles; productos del ramo farmacéutico; insumos agrícolas; venta de maquinaria y equipo; combustibles; productos químicos; ferretería, alimentos y bebidas procesados; cosméticos e higiene personal; artículos deportivos; celulares y cómputo; electrodomésticos; y almacenes departamentales de ventas no específicas. En estos rubros se encuentra la crema y nata de la burguesía importadora del país, una de las fracciones históricas más poderosas, al lado de los agroexportadores, pero que también tiene inversiones en otras ramas como la industria manufacturera, por paradójico que parezca.

Esto se debe a que importan algunas mercancías de consumo final, pero producen otras; o, en el caso del sector automotriz, se dan algunos casos de grupos monopolios que simultáneamente importan vehículos terminados, y poseen ensambladoras en el país de las mismas marcas. Acá, de nuevo, aparecen algunos de los grupos ya mencionados, y algunos

otros: Juan Eljuri, El Rosado, La Favorita, Noboa, Ecuaquímica, Fybeca, Pica, Importadora Tomebamba, así como las multinacionales Kraft, Johnson & Johnson, Pepsico, entre otras. A continuación, una síntesis de lo anterior, siempre siguiendo a la lista de las 500 mayores de la *Superintendencia*:

Principales subramas del comercio de mercancías a gran escala en 2014

-----millones de dólares-----

	Número de empresas	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	% Utilidades/ total
Supermercado	5	19.206	2.557	1.409	4.229	228	25,8%
Automotriz	21	4.787	1.791	897	2.682	131	14,8%
Farmacéutico	13	12.677	1.234	312	2.266	30	3,4%
Insumos agrícolas	8	2.932	761	332	801	34	3,9%
Otros	61	35.017	5.459	2.140	7.476	459	52,1%
TOTAL	108	74.619	11.801	5.089	17.454	881	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SC.

Todas estas subramas han mantenido altas tasas de crecimiento durante los últimos años, en buena medida gracias a la ampliación de la capacidad de consumo de los ecuatorianos de la mayoría de las clases sociales (sobre todo del proletariado en activo y de los sectores medios), así como por la creciente subordinación de los procesos agropecuarios (tanto a gran escala como de los pequeños productores) a los métodos industriales de producción, que implican un alto uso de insumos mercantiles. Por ejemplo, entre las 25 empresas más grandes del país, dos de ellas son cadenas de supermercados (La Favorita-Supermaxi, *rankeada* como la 2ª; Corporación el Rosado-Mi Comisariato, en el 10º lugar; ambas entre las mayores empresas importadoras del Ecuador), y la otra es una cadena de tiendas departamentales de importaciones variadas (Almacenes Juan Eljuri).

Tan sólo las dos primeras controlan 75% de las ventas del giro de supermercados por lo que, de acuerdo a un funcionario de la *Superintendencia de Control de Poder de Mercado*, aquéllos “llegan a convertirse en el principal **patrón** del mercado de alimentos, por lo que no solo ocupan un papel importante en el mercado de comercialización de dichos productos, sino que pueden llegar también a determinar qué se produce, cuándo, en dónde y el precio que se

debe vender” (Borja, 2016: 10).¹⁰⁷ Es decir, desde su posición de control de la esfera de la circulación, ejercen enorme presión sobre numerosas ramas del ámbito productivo, imponiéndoles precios y condiciones de compra-venta y, por tanto, disputando plusvalor a las empresas del ámbito productivo. Tanto así que las 5 cadenas de supermercados principales se llevaron una cuarta parte del total de utilidades de las 108 grandes empresas del ramo comercial durante 2015.

Participación promedio de mercado del sector supermercados, periodo 2008-2014

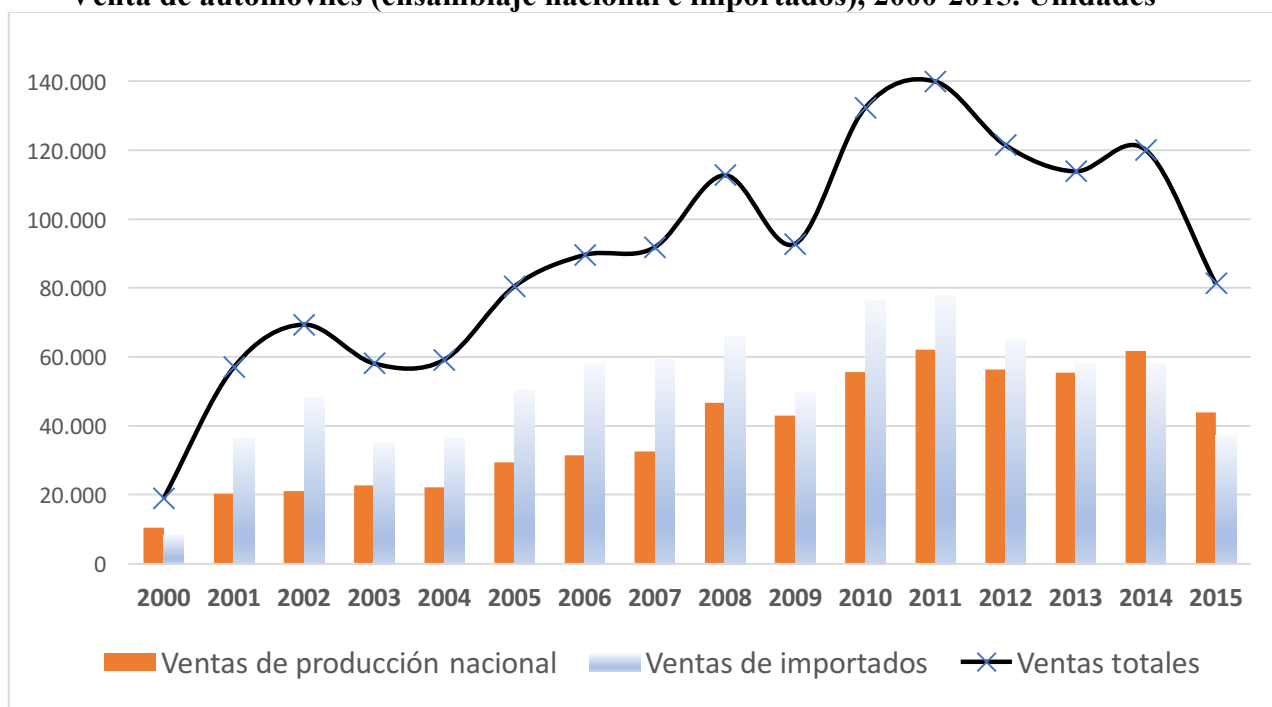
Nombre de la Compañía	Participación promedio
Corporación Favorita (Supermaxi)	47,1%
Corporación El Rosado (Mi Comisariato)	28,3%
Tiendas Industriales Asociadas (TÍA)	12,0%
Mega Santa María	6,6%
Otras	6,5%

Fuente: Rivadeneira (2016) con información de la Superintendencia de Compañías.

Sin pretender ser exhaustivos —dada la complejidad del gran sector de comercio a gran escala— hagamos un breve comentario sobre otras dos de las subramas de mayores volúmenes de venta y también de alta concentración. Comencemos por uno de los negocios más lucrativos de la actualidad en el país: la importación y venta de automóviles, la cual ha sido estimulada en años recientes por el crecimiento de las percepciones monetarias de las capas de ingresos medios y altos de la población, principalmente, así como por la diversificación de las opciones crediticias para la adquisición de vehículos. Como se aprecia en el gráfico siguiente, la venta de vehículos (importados o ensamblados en el país) se multiplicó por siete entre 2000 y 2011, declinando de manera ligera durante los últimos años debido al final del ciclo de auge de la economía.

¹⁰⁷ Aunque es importante matizar el poder de los supermercados en el marco más amplio de la distribución de alimentos a escala nacional pues, del total del gasto alimentario de los hogares urbanos, no más de 11% se realiza en aquéllos; el resto aún se queda en las tiendas de barrio, mercados populares y otros comercios menores que venden alimentos. Al respecto ver Arrazola, Pinto, Renckens, Ballesteros, y Hollenstein (2016: 26 y ss.). Este documento también analiza las nuevas regulaciones de la *Revolución Ciudadana* sobre los supermercados, mediante reglamentos emitidos por la *Superintendencia de Control de Poder de Mercado*.

Venta de automóviles (ensamblaje nacional e importados), 2000-2015. Unidades



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE.

En la actualidad, entre las 25 mayores empresas importadoras del sector privado del país, 7 traen al Ecuador automóviles terminados o en partes, para ensamblarlos en territorio nacional. Estos datos son coherentes con la lista de la Superintendencia de Compañías, en donde se observa la participación de una veintena de empresas de venta de automóviles entre las más importantes del país, controladas por un reducido grupo de grupos empresariales: General Motors, Juan Eljuri, Casabaca, Importadora Tomebamba y otros, que importan al país automóviles de las multinacionales Chevrolet, Kia, Hyundai y Mazda.

Finalmente, el otro sector muy concentrado de la rama comercial es el de la importación y venta de medicamentos: entre las 500 más grandes, 13 están dedicadas a la venta de productos farmacéuticos; y dos de ellas están en el grupo de las mayores importadoras del país. El mercado nacional de fármacos está repartido entre los grupos ecuatorianos Letargo, Difare y Fybeca, a los cuales se suman las multinacionales Roche, Bayer, Glaxosmithkline, así como, en tiempos recientes, la china Sinopharma.

4.1.6 Información y comunicaciones

La industria de la información y de las comunicaciones ha ido adquiriendo cada vez mayor protagonismo a escala planetaria durante las últimas décadas, no sólo por los montos de capital que en ella se invierten y las ganancias que se apropian, sino también por lo estratégico de la mercancía que vende: no nada más los servicios de comunicación propiamente dichos

(telefonía fija y celular, de manera principal), sino también por ser los agentes privilegiados de producción y difusión masiva de discursos cargados de los valores y las ideologías de las clases dominantes, transmitidos por la televisión (abierta y de paga), la radio, el cine... además de controlar el acceso a un valor de uso *sui generis* que funde elementos tanto de la información como la comunicación en un mismo dispositivo: la internet.

En el Ecuador contemporáneo es posible considerar a este sector como uno de los ejes de acumulación de capital que ha crecido de manera más veloz. De hecho, después de la acuicultura y del suministro de electricidad y agua, es el tercero de mayor crecimiento en lo que al valor agregado se refiere, aumentando en promedio a una tasa interanual de cerca de 12% entre 2005 y 2015. Si tomamos la lista de las 500 compañías más grandes del país, en ellas ubicaremos a 18 que se encuentran en este ramo, con activos por cerca de 3,800 millones de dólares y con una planta laboral de más de 13 mil personas. De acuerdo a su tamaño, dos tipos de compañías son las que destacan en la lista: las de telefonía y las de televisión por cable.

Durante las últimas dos décadas la expansión de la telefonía móvil en el país fue muy acelerada, pasando de 480 mil líneas activas en 2000 a cerca de 15 millones en 2017 (casi igualando al número total de población del país), lo que aprovecharon dos de las gigantes multinacionales del mundo hispanoamericano, que operan en el Ecuador desde 1993, aunque lo hicieron al comienzo como capitales locales que fueron adquiridos por aquéllas: Claro, de origen mexicano; y la española Telefónica-Movistar. La primera, bajo la razón social Conecel, que en este momento concentra 58% del mercado del llamado *servicio móvil avanzado* (comunicación mediante voz, mensajes de texto, video llamada, internet, etc. de manera inalámbrica a través de teléfonos o módem), mientras que Otecel (filial de Movistar) domina 31%; quedando el restante 11% en manos de la estatal CNT, la cual ha ganado terreno durante los últimos años.

Según información periodística¹⁰⁸ entre 1996 y 2008 las dos multinacionales mencionadas facturaron más de 7 mil millones de dólares, mientras que el Estado ecuatoriano sólo recibió 53 millones de dólares por la concesión a cada una. La cifra recibida por el país se debió a una renegociación de los contratos originales que tuvo lugar en 1996 y fue en extremo favorable a las telefónicas y muy perjudicial para el propio Estado, ya que en los contratos originales se establecía que aquéllas debían pagar al Estado 4% de su facturación en 1995, hasta llegar a 70% en 2008, lo cual quedó anulado con la renegociación de 1996. Es decir, el perjuicio para el país con los nuevos términos de los contratos fue de aproximadamente 4 mil millones

¹⁰⁸ “Tres medios participaron en negocio que perjudicó al Estado en \$4.000 millones”. *El Telégrafo* (23.11.11). Recuperado de: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/1/tres-medios-participaron-en-negocios>

de dólares. En 2008 se procedió a una renegociación del Estado con esas compañías que, además de ajustar las tarifas a la baja para los usuarios, estipuló mayores montos para las compañías por el usufructo del espacio radioeléctrico del país.

En lo que respecta a la televisión de paga, una sola compañía (DirecTV) controla 35% del mercado. Adicionalmente, entre las 500 grandes del país también aparecen un periódico y un par de televisoras de señal abierta, como se detalla en el AE.7.

Pese a que éste es considerado un sector terciario de la economía (también llamado de servicios), los capitales que aquí se invierten, de forma similar a los que operan en los ramos primarios, también usufructúan un bien escaso y con barreras naturales a la competencia: el espacio radioeléctrico, por lo cual sus ganancias extraordinarias también son resultado de la apropiación de renta territorial. Por ello no debería sorprender que, después del ramo petrolero-minero e inmobiliario, son los trabajadores de este ramo quienes generan mayores utilidades *per cápita* (15.400 dólares) para los capitales de la lista de la Superintendencia de Compañías, como ya se mostró al comienzo del capítulo.

4.1.7 Sector financiero

Como ya mencionamos en los capítulos anteriores, durante la década de los noventa y de la mano de los procesos de *desregulación financiera*, el número de bancos que operaban en el país se duplicó, pasando de una veintena a más de 40. Con la crisis de 1999-2000, el sector financiero se reestructuró a fondo, debido a las múltiples quiebras y a la absorción de algunas instituciones financieras que pasaron a manos del Estado. Ya en 2002 operaban solo 23 bancos, un número más o menos similar al que existía antes del proceso de desregulación de finales del siglo pasado. En la actualidad, el *sistema financiero nacional* se organiza en torno a dos ejes: el primero, hegemónico y altamente concentrado, es el de la banca privada, conformado por 21 bancos; el segundo, mucho más heterogéneo, ha sido agrupado y supervisado en años recientes por el aparato estatal bajo la categoría de *sistema financiero popular y solidario* (SFPS), y está integrado por cerca de 800 cajas y cooperativas de ahorro y crédito.

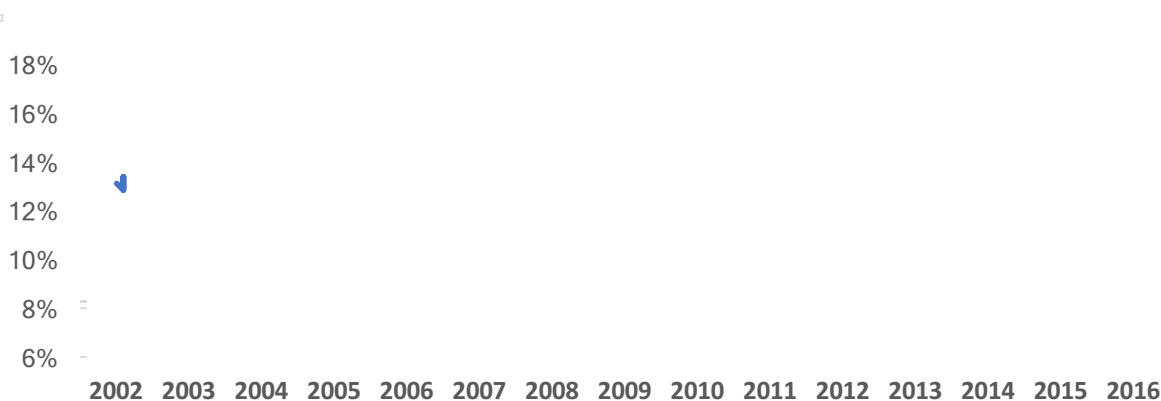
El crecimiento de la intermediación financiera durante la última década se debió a la conjunción de una serie de tendencias que hicieron sinergia en un ciclo de auge generalizado de la economía, incrementando no sólo el índice de actividad económica y producción de bienes y servicios, sino también los ingresos salariales y no salariales de buena parte de la población; y, por tanto, generando una mayor capacidad de ahorro y endeudamiento de las diversas clases y fracciones de clase de la sociedad ecuatoriana. Dicho crecimiento del sector puede ser expresado a través de distintos indicadores como los índices de *bancarización* y de apertura de cuentas, así como por el volumen de créditos otorgados por el sistema.

Respecto al primero, que mide la proporción de usuarios de los servicios bancarios de cualquier índole sobre el total de la población, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ASOBANCA, 2016) reporta que el índice de *bancarización* pasó de 25% en 2005 a 59% en 2015. Por su parte, de acuerdo al *Global Findex* del Banco Mundial, durante los últimos años también se incrementó el porcentaje de personas mayores de 15 años que poseen una cuenta en alguna institución bancaria, pasando de 37% en 2011 a 46% en 2014, lo cual incluye el crecimiento de las cuentas entre el 40% de personas de menores ingresos del país, cuyo índice de cuentas pasó de 23% a 32% en ese mismo periodo. El crecimiento del uso de los servicios de intermediación financiera entre las capas más pobres de la población se ha visto fortalecido durante los últimos años por la instalación de servicios bancarios (como retiro en efectivo o pago de servicios con comisiones) en tiendas de barrio, farmacias y otros pequeños establecimientos.

El otro indicador, el de la evolución del crédito, también da cuenta de la participación de la banca privada como una de las fracciones de capital beneficiada por auge económico del país, sobre todo entre 2009 y 2014, mediante la apropiación de una parte del plusvalor generado en los sectores productivos bajo la forma de interés sobre los *créditos a la producción y el comercio*, pero también mediante la expropiación financiera que resulta de la apropiación de parte del fondo de reproducción de la población que se encuentra endeudada por los *créditos al consumo*, los cuales crecieron prácticamente al mismo ritmo que los primeros durante el mismo periodo, como ya fue expuesto en el apartado correspondiente a la regulación del sistema financiero en el capítulo anterior.

En todo caso, lo que nos interesa destacar en este apartado es que el rápido ritmo de la acumulación de capital en el llamado “sector real” (producción/distribución de mercancías) está interrelacionado de forma profunda con el crecimiento de la *masa* de plusvalor apropiada por los capitales financieros que operan en el país. Pero, en virtud de las regulaciones recientes sobre el sector (en especial aquéllas que han puesto límites a los excesivos costos de los servicios bancarios), así como la tendencia a una ligera disminución de los márgenes de intermediación financiera que se muestran en el AG.10, el crecimiento de la *masa* de plusvalor referida no supone de forma necesaria que la *proporción* que la banca arrebató al resto de la economía también se haya incrementado. De hecho, podría haber ocurrido lo contrario, aunque eso requiere desarrollar investigaciones de mayor profundidad. Lo que sí parece haber ocurrido es un desarrollo contradictorio de crecimiento acelerado de la *masa* de ganancias financieras, pero acompañado de una disminución del *índice de rentabilidad* de utilidades sobre patrimonio; es decir, mayores ganancias absolutas, pero en menor proporción al capital poseído.

Índice de rentabilidad sobre patrimonio de la banca privada en Ecuador, 2002-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

Lo que definitivamente no se modificó durante la última década fue la estructura concentrada de la banca ecuatoriana. De acuerdo a los datos de la misma *Superintendencia*, en la actualidad una sola institución financiera (*Banco del Pichincha*) posee poco más de la cuarta parte del patrimonio del total del sistema bancario privado. Si ampliamos el número a los tres bancos principales, su participación respecto al total alcanza el 56%, pero es importante aclarar que el segundo de ellos (*Banco del Pacífico*), aunque está en la lista de la *Superintendencia*, es en realidad uno que pasó de manos privadas a manos del Estado en 2001. Por su parte, el tercero (*Banco de Guayaquil*) pertenece a Guillermo Lasso, el magnate de las finanzas que le disputó en dos ocasiones seguidas la presidencia de la República a la *Revolución Ciudadana*, estando muy cerca de convertirse en presidente en la última de ellas, a inicios de 2017 (ver la lista completa de los bancos, sus activos, patrimonio y utilidades en el AE.9).

Cabe anotar que, al interior del sector financiero, además de los bancos, hubo otro tipo de instituciones que también tuvieron un crecimiento importante durante los últimos años: seguros, instituciones de crédito, etc. Vinculadas a lo largo de la historia a los grandes grupos financieros, este tipo de empresas ha comenzado a separarse forzosamente de aquellos, por lo dispuesto por las reformas recientes al sistema financiero a las cuales ya nos referimos en su momento.

Lo hasta aquí expuesto nos permite dar una idea general sobre los ejes de acumulación que corresponden al desarrollo más reciente del patrón de reproducción de capital en el país. Tal vez no sean los únicos, pero definitivamente sí los centrales. A ellos habría que agregarles algunos otros en donde se produce o se apropia plusvalor: transporte y almacenamiento; electricidad y agua; alojamiento y servicios de comida; turismo; servicios privados de educación y salud; actividades profesionales, técnicas y administrativas, etc. Entre las 50

empresas más grandes de la lista de la *Superintendencia de Compañías* sólo aparecen dos de las ramas aquí mencionadas: el consorcio *Quiport*, formado por CCR de Brasil, Odinsa S.A. de Colombia y HAS Development Corporation de Estados Unidos, que administra el nuevo aeropuerto de Quito, y es la cuarta compañía de mayores activos en el país; y *Contecon*, la operadora de las terminales de contenedores y multipropósito del puerto de Guayaquil “Simón Bolívar”, la cual forma parte del grupo International Container Terminal Services (ICTSI), considerado uno de los cinco más grandes en el mundo en la operación portuaria. Apreciados de manera global, los ramos mencionados en este párrafo aportan con 6 decenas de empresas a la lista de las 500 más grandes, pero no cuentan con mayores representantes de las que se encuentran en la cúspide, por lo que no las consideramos con igual detalle que las antes analizadas.

Una vez expuestos los ejes de acumulación, en el acápite siguiente trataremos con mayor detenimiento un aspecto clave del patrón de reproducción que hasta ahora ha sido sólo esbozado: el panorama general de las clases sociales en el Ecuador actual, pues los ejes por sí mismos no logran dar cuenta de la complejidad de la reproducción social en su conjunto.

4.2 Panorama de las clases sociales en el Ecuador contemporáneo

Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que las leyes refrendan y formulan en su mayor parte), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo, y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen

Lenin, 1919

4.2.1 El cuadro general

En un ensayo seminal sobre el uso de la categoría “clase” por Marx, Bertell Ollman (1968) anotó que el fundador de la crítica de la economía política la utilizó de forma bastante elástica a lo largo de su obra, otorgándole diversos sentidos, dependiendo del nivel de abstracción de sus escritos y del contexto histórico referido. De forma análoga, Olin Wright (1994: 1) nos recuerda que “Marx nunca definió ni elaboró sistemáticamente el concepto de clase, pese a la centralidad que este concepto tiene en su obra [aunque] está sin embargo llena de análisis de clase”.¹⁰⁹

Por su parte, Piva (2008) identifica dos importantes tradiciones al interior del marxismo que han abordado de forma diferente el problema en el siglo XX: por un lado, una lectura “sociológica” o “estructuralista” predominante (Poulantzas, Olin Wright, Carchedi...), y por otra, la del “Marxismo abierto”, que pone el acento en la definición de clase “como relación social” (Gunn, Bolefeld, Holloway...). La primera postura pone énfasis —a la manera del epígrafe de Lenin— en la identificación de los grandes grupos de seres humanos de acuerdo a su posición y funciones en el proceso de producción y reproducción social, mientras que la última sostiene que la clase en el modo de producción capitalista es la relación antagónica capital/trabajo y no puede ser identificada con ningún tipo de agrupamiento social específico, ni puede ser considerada como “la mera interacción entre individuos constituidos, que es su forma exterior de desenvolvimiento” (Piva, 2008: 120).

Por nuestra parte consideramos que en los debates marxistas contemporáneos se han exagerado demasiado las diferencias entre ambos enfoques pues, si seguimos de cerca los planteamientos de Marx, no será tan difícil advertir que su noción de clase —al igual que

¹⁰⁹ Lo que no quiere decir que no tuviera pretensiones de elaborar sistemáticamente dicha categoría, tal como lo menciona este mismo autor: “Para eterna frustración de aquellos que buscan en los textos de Marx respuestas autorizadas a los problemas teóricos, en el único lugar donde se promete tal elaboración —el último capítulo del tercer volumen de *El Capital*, titulado ‘Clases’— el texto se detiene después de la primera página. Precisamente al final de este texto incompleto escribe Marx: ‘La primera pregunta que hay que contestar es ésta: ¿en qué consiste una clase?’. Después de dos breves párrafos, aparece el apesumbrado comentario de Engels: ‘Aquí se interrumpe el manuscrito’.” (Olin Wright, 1994: 1).

muchas otras— *supone* ambas dimensiones: la relacional y la fenoménica o aparential. Es claro que burguesía y proletariado o clase trabajadora son los dos polos antagónicos de una *misma* relación de clase (capital/trabajo); relación que *configura* una estructura social (“forma exterior de desenvolvimiento”) en donde es posible identificar a los grandes grupos de hombres y mujeres cuyas existencias, puestas en interacción social, son a la vez estructurantes de, y estructuradas por las relaciones de clase. En suma, la clase *es*, desde nuestro punto de vista, relación social y agrupamiento humano *objetivo* a la vez.

No obstante, esta no es la única dificultad a salvar cuando intentamos realizar una lectura *en clave de clase* sobre una formación social histórico-concreta, pues se imponen otras preguntas clave: ¿cuáles son los criterios para identificar las relaciones de clase y las clases (como grupos) en el capitalismo contemporáneo?, ¿son las mismas que identificó Marx en su época?, ¿existe una relación de clase *principal* y otras *secundarias*? Si las pensamos como grupos ¿cómo aprehender su gran heterogeneidad?, ¿qué define una “fracción” o un “sector” de clase? Ninguna de estas interrogantes tiene una respuesta unívoca en la tradición marxista, y tampoco es nuestra intención abordar aquí a profundidad uno de los más largos y encendidos debates del marxismo. Nos tendremos que conformar con un par de acotaciones preliminares que nos permitan avanzar en una propuesta para aproximarnos a la realidad clasista del Ecuador contemporáneo, aun sabiendo que, por su carácter tentativo, necesariamente tienen que estar sujetas al escrutinio teórico, metodológico y empírico permanente.

La primera es que Marx, teniendo en mente sus referentes más inmediatos (sobre todo la Inglaterra de mediados del XIX), postuló hacia el final de *El Capital* la existencia de *tres* grandes clases en la que llamaba *sociedad moderna*: trabajadores asalariados, capitalistas y terratenientes, pero indicando claramente que ni en Inglaterra misma se identificaba *con pureza* la articulación de esas clases, pues había *grados intermedios y de transición* entre aquellas, a los cuales se refirió en sus escritos históricos como pequeña burguesía, artesanado, campesinado parcelario, etc. Pero, lo que a nuestro juicio es más relevante de ese inconcluso capítulo de “Las Clases” es la siguiente afirmación: “la ley de desarrollo del modo capitalista de producción es *separar más y más* del trabajo los medios de producción, así como *concentrar más y más* en grandes grupos los medios de producción dispersos, esto es, transformar el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital” (Marx, 1894: 1123; énfasis nuestro); tesis que desarrolló a profundidad en el Cap. 23 del tomo I sobre la “Ley General de la Acumulación Capitalista”. Es decir, Marx estaba firmemente convencido de que el despliegue del capitalismo *a escala planetaria y en el largo plazo* tendería a estructurarse en torno a *una* relación polarizada de clase fundamental, manifiesta en dos grandes grupos de seres humanos: la clase de los capitalistas o *burguesía*; y la clase de los trabajadores (asalariados o

en posibilidad de devenir asalariados) o *proletariado*. Como mostramos a comienzos del Capítulo 3, la historia dio la razón al planteamiento marxiano. En ese entendido, si bien haremos referencia en primera instancia a la complejidad clasista en el Ecuador contemporáneo, la cual incluye clases y fracciones que de acuerdo a la perspectiva “sociológica” se encuentran en una situación *híbrida/transitoria*, enfocaremos nuestra mirada en los dos polos de la relación de clase fundante del capitalismo: la burguesía y el proletariado.

Una segunda consideración tiene que ver con la diferencia identificada por Olin Wright entre “estructura de clases” y “formación de clase”, refiriéndose la primera a la *situación* en que se encuentran los grupos humanos en el complejo entramado de las relaciones de producción; entramado que Lenin refirió como resultado de la articulación de cuatro criterios fundamentales: a) el lugar que ocupan en el sistema de producción (relaciones de explotación y dominio); b) sus relaciones con la propiedad de los medios de producción; c) su papel en la organización social del trabajo (control, planificación, ejecución...); d) la modalidad bajo la cual perciben parte de la riqueza social (salario, ganancia, renta...). Por el contrario, la *formación de clase* se refiere a “la formación de colectividades organizadas dentro de aquella estructura sobre la base de los intereses prefigurados por esa misma estructura de clases” (1994: 6).¹¹⁰

Siendo conscientes de la relevancia de la *formación de clase* para el análisis social, la naturaleza de la presente investigación nos limita a presentar un panorama de la *estructura* de clases sociales en el Ecuador en su primera (que no única) *determinación económica*: aquella indicada por Lenin y retomada en el capítulo que Osorio dedica a su análisis (2016a: 98 y ss.). Esto no obvia la necesidad de realizar futuros estudios sobre la dinámica de las relaciones de clase, que incorporen otros elementos fundamentales (organizativos, culturales, etc.) que aquí han tenido que ser dejados de lado.

Teniendo en cuenta estas acotaciones, hemos tomado los criterios señalados por el revolucionario ruso como los fundamentales para avanzar en una propuesta histórico-concreta para pensar el cuadro clasista en el Ecuador contemporáneo, en su determinación primaria. El panorama que se nos presenta es el siguiente. *Clases polares*: burguesía (terrateniente¹¹¹ y no

¹¹⁰ Muchos otros marxistas han sido conscientes de la no identidad entre ambos *momentos* de existencia de las clases, tal como se aprecia en la siguiente afirmación de Marini: “Para definir una clase social en un momento histórico dado no basta, pues, considerar la posición que objetivamente ocupan los hombres en la reproducción material de la sociedad. Es necesario, además, considerar los factores sociales e ideológicos que determinan su conciencia en relación al papel que en ella creen desempeñar” (Marini, 1998: 282).

¹¹¹ En la formación social ecuatoriana del siglo XXI la clase terrateniente histórica ha prácticamente desaparecido como tal; sus herederos transitaron por un largo periodo de modernización, convirtiéndose en auténticos burgueses agrarios, a lo largo del último medio siglo. Por la cantidad de tierra que poseen y la diversificación de sus negocios, bien vale la pena referirse a algunos de ellos con la denominación de “burguesía terrateniente-industrial”, como ya fue sugerido por la pionera investigación de Archetti y Stolen (1980), o con la más contemporánea y usual denominación de capitalistas de los *agronegocios*.

terratiente) y proletariado (*en activo y en reserva*, también llamado aquí *subproletariado*). *Grupos sociales en situación de clase híbrida/transitoria*: pequeños propietarios, incluyendo al campesinado y a otros grupos de la pequeña burguesía propietaria (artesanos, profesionistas en libre ejercicio); pequeña burguesía no propietaria (ejecutivos, burócratas, administrativos, etc.). Sobra decir que cada una de las clases posee una heterogeneidad cuantitativa y cualitativa de enormes dimensiones, por lo que existen múltiples estratos y fracciones de clase, de acuerdo a los lugares específicos en los que se ubican sus miembros en la división social y técnica del trabajo, así como a su tamaño, ingresos, etc.

El cuadro y los gráficos que se muestran a continuación retoman y reelaboran una sugerente propuesta de Cajas (2015) sobre las diferentes fracciones de clase a escala de la formación social ecuatoriana, tomando como universo a las cerca de 7 millones de personas que conformaban la *población ocupada* en 2014 (ver detalles en AE.11).¹¹² Las categorías de Cajas fueron reagrupadas de acuerdo a nuestra propia interpretación teórica, para construir un cuadro panorámico sobre la *estructura* de clases en el Ecuador Contemporáneo; estructura que como el mismo autor reconoce, no ha cambiado sustantivamente durante los últimos tres lustros. La información que se presenta pone la atención en los siguientes aspectos de dicha estructura: su composición numérica; su peso en relación a la totalidad social del mundo del trabajo; así como sus características principales en función de los cuatro elementos destacados por Lenin y por Osorio: lugar en el sistema de producción; propiedad sobre los medios de producción; papel en la organización social del trabajo; y modalidad de percepción de la riqueza social. No está de más insistir en que lo que sigue, es un esquema altamente *simplificado* de una estructura de clases compleja y heterogénea, con no pocas relaciones de clases híbridas, inserciones individuales de clase múltiples o de transición, etc. Por tanto, las categorías sugeridas no deben ser tomadas como cajones clasificatorios rígidos, sino como una propuesta de aproximación a las diferentes formas de manifestación de las relaciones de clase principales.

¹¹² Propuesta que tomó en cuenta tres dimensiones registradas por la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) del INEC: relaciones de empleo/dependencia (patrón, asalariado, cuenta propia...); ramas de actividad económica (productivas/no productivas) desde el punto de vista de producción de plusvalor; jerarquías de ocupación (ejecutivos, empleados de cuello blanco y azul, administrativos...). Los detalles metodológicos en Cajas (2015: 28 y ss.). Por otro lado, el recorte del universo en 6,9 millones de personas no debe hacernos perder de vista que existe otra mitad de la población (los menores de 15 años, la población mayor de esa edad, pero económicamente inactiva, así como miembros de la PEA que permanecen desempleados) que comparte en buena medida las condiciones de vida de la *población ocupada*. Ver los números sobre estos estratos poblacionales en AE.10

Clases y fracciones de clase en el Ecuador contemporáneo

Clase a nivel de modo de prod.	Terratenientes		Capitalistas (Burguesía)		Situación de clase híbrida o transitoria					
Fracciones de clase a nivel de formación social ecuatoriana					Pequeños propietarios			Pequeña burguesía no propietaria		
	Burguesía terrateniente (Sin código)	Burguesía agraria e industrial (1)	Burguesía comercial y financiera (2)	Campesinado (25)	Pequeña burguesía propietaria					
					Pequeños productores de mercancías, cuello azul (21)	Pequeños productores de mercancías, cuello blanco (10)	Microempresarios* (24)	Ejecutivos asalariados de los sectores público y privado (3+4)	Asalariados del sector público en ramas no productivas, cuello blanco y azul (8+17)	Administrativos sector público y privado (12+13)
Número fracción de clase	20.763		69.211	572.549	818.594	27.648	138.422	62.290	221.476	290.686
%/Ocupados	0,3%		1,0%	8,3%	11,8%	0,4%	2,0%	0,9%	3,2%	4,2%
Lugar en el sistema de producción (Explotación/ Dominio)	Explotan la fuerza de trabajo a mediana y gran escala; clase dominante.		Producen valores de uso para autoconsumo y para el mercado; su trabajo es explotado <i>indirectamente</i> por el capital a través del intercambio desigual en el mercado; subalternos.	Producen de forma directa y con fuerza de trabajo familiar mercancías (bienes y servicios) a pequeña escala; su trabajo puede ser explotado <i>indirectamente</i> por el capital a través del intercambio desigual en el mercado; subalternos.	Explotan la fuerza de trabajo a pequeña escala, pero suelen trabajar al lado de ella; dominio/ subalternidad.	Dirigen los procesos de producción y reproducción social; dominio/ subalternidad	Auxilian con trabajo administrativo y burocrático a los procesos de producción y reproducción social; dominio/subalternidad			
Propiedad sobre los medios de producción	Poseedores de medios de producción y circulación a mediana y gran escala		Poseedores de medios de producción y circulación a pequeña escala			No poseedores de los medios de producción				
Papel en la organización social del trabajo (Control/planificación/ejecución)	Controlan <i>directa o indirectamente</i> los procesos de trabajo		Controlan directamente, en diversos grados, sus procesos de trabajo.			Planifican y dirigen los procesos de trabajo y de gobierno en el más alto nivel.	Participan, en grado diverso, en las tareas de gobierno.	Participan, en grado diverso, en la ejecución del trabajo administrativo.		
Modalidad de precepción de la riqueza social	Ganancia industrial y renta de la tierra	Ganancia comercial e interés	Ganancia mercantil simple				Salario; prestaciones no salariales y bonificaciones	Salario		

Clases y fracciones de clase...(Cont.)

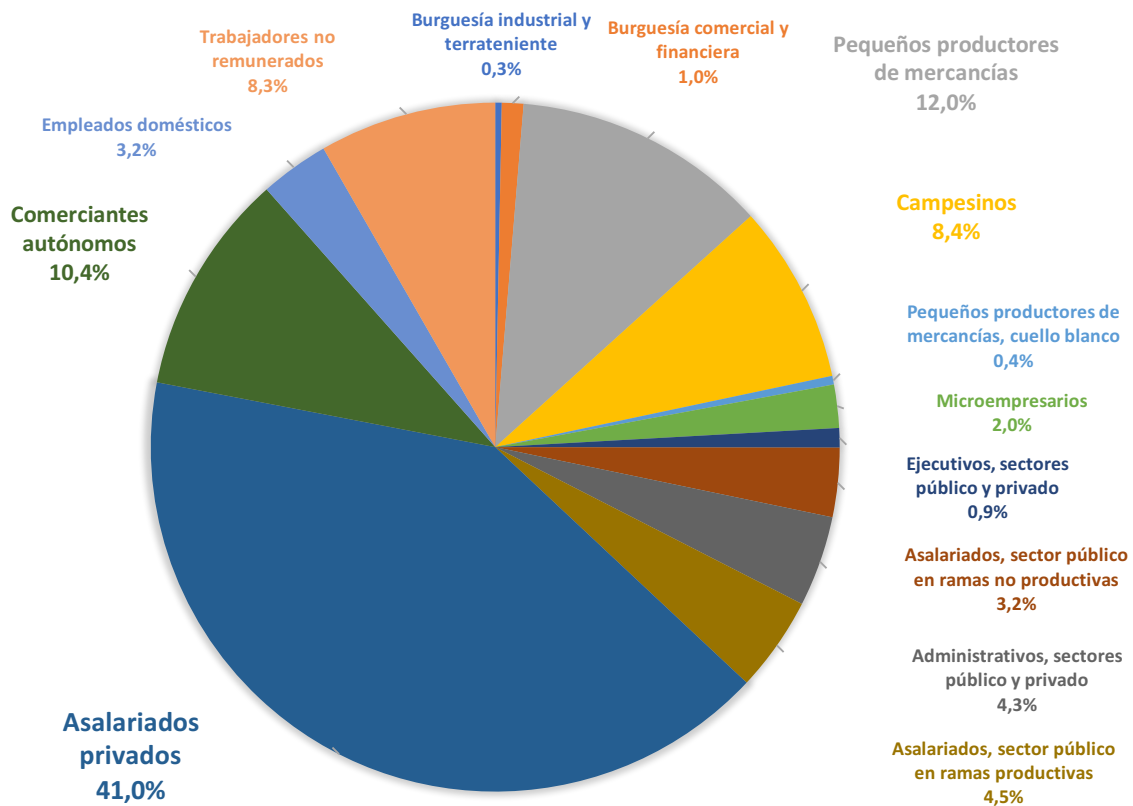
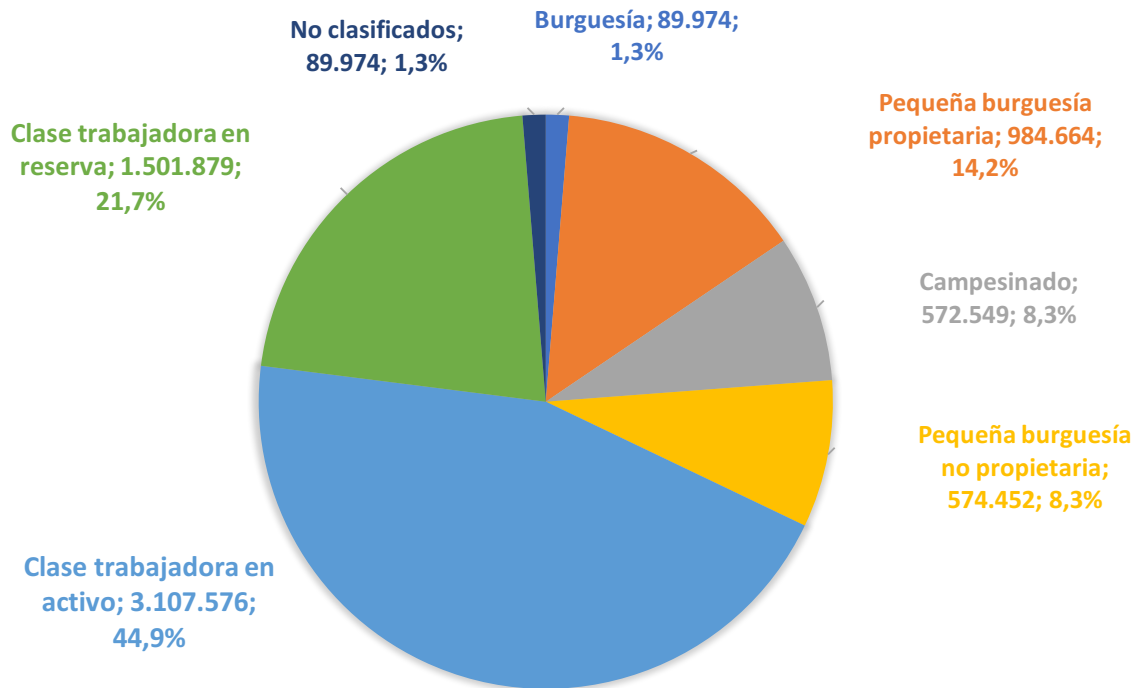
Clase a nivel de modo de prod.	Clase trabajadora (Proletariado)					No clasificados
Fracciones de clase a nivel de formación social ecuatoriana	Ejército obrero en activo		Ejército de reserva (subproletariado)			
	Asalariados del sector público en ramas productivas, cuello blanco y azul (9+18)	Asalariados privados, cuello blanco y azul (5+6+7+14+15+16)	Comerciantes autónomos, cuello blanco y azul (11+22)	Empleados domésticos (23)	Trabajadores no remunerados (19+20)	
Número fracción de clase	304.528	2.803.048	712.874	221.475	567.530	89.974
%/Ocupados	4,4%	40,5%	10,3%	3,2%	8,2%	1,3%
Lugar en el sistema de producción (Explotación/Dominio)	Producen valores de uso mercantiles y no mercantiles ofertados por el Estado; su trabajo puede ser apropiado de forma <i>indirecta</i> por el capital; subalternos en su gran mayoría, pero con pequeñas capas que auxilian a la dominación.	Productores o comercializadores directos de mercancías; su trabajo es explotado de forma <i>directa</i> por el capital; subalternos en su gran mayoría, pero con pequeñas capas que auxilian a la dominación.	Comercializan a pequeña escala mercancías producidas por otras fracciones; su trabajo puede ser explotado <i>indirectamente</i> por el capital a través del intercambio desigual en el mercado; subalternos.	Producen valores de uso no mercantiles para el consumo doméstico de sus empleadores; subalternos.	Producen o comercializan valores de uso y mercancías, pero no reciben remuneración monetaria por ello; subalternos.	
Propiedad sobre los medios de producción	No poseedores de los medios de producción					
Papel en la organización social del trabajo (Control/planificación/ejecución)	Participan y ejecutan, en grado diverso, en el trabajo de producción y circulación de valores de uso y de mercancías ofertados por el Estado.	Participan y ejecutan, en grado diverso, en el trabajo de producción y circulación de mercancías.	Ejecutan trabajos de comercialización por cuenta propia.	Ejecutan trabajos de índole reproductivo para sus empleadores	Ejecutan trabajos normalmente para el entorno familiar.	
Modalidad de precepción de la riqueza social	Salario		Ganancia mercantil simple; salario a destajo disfrazado de ganancia mercantil.	Salario	Sin remuneración monetaria	

* Dueños de pequeños establecimientos de entre 2 y 5 trabajadores, trabajando ellos mismos al lado de sus empleados.

Nota: Ver detalle numérico de cada categoría en AE.11

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEMDU 2014 del INEC recabados por Cajas (2015).

Clases y fracciones de clase en el Ecuador contemporáneo



Nota: El segundo gráfico no incluye a los trabajadores “no clasificados”.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEMDU 2014 del INEC recabados por Cajas (2015).

La información presentada muestra de manera clara el gran peso que tiene el proletariado ecuatoriano en sus dos grandes formas de existencia (como ejército en activo y en reserva). Aunque vale la pena precisar que, dadas las características histórico-estructurales de una sociedad como la ecuatoriana –situación compartida por la gran parte de las naciones de la periferia– una proporción muy alta del ejército en reserva difícilmente pasa a formar parte (incluso en los momentos de auge económico) del proletariado en activo, permaneciendo durante la mayor parte de su vida como trabajadores en situación de informalidad, *cuentapropismo marginal* o, en su defecto, bajo relaciones de dependencia *indirecta* con capitales particulares, encubiertas bajo formas de trabajo que aparecen como “autónomas” o “independientes” en el mercado de trabajo, pero que ocultan diversas formas de *dependencia no salarial* del capital, como son los casos de los vendedores al detalle de un sinnúmero de mercancías (ropa, cosméticos, etc.) que se ofertan en circuitos complementarios a los del comercio formalmente establecido. Así, a contrapelo de buena parte de los discursos contemporáneos que pregonan el declive secular del proletariado, los datos anteriores nos permiten ver con claridad su enorme peso en la formación social ecuatoriana contemporánea, como lo exploramos con mayor detalle en el acápite subsiguiente, pero antes demos un espacio al análisis de la otra cara de la moneda de la reproducción del capital: la burguesía que opera en el país.

4.2.2 La burguesía

Pese a ser pequeña en número (1,3% de la población ocupada), la burguesía no deja de ser una clase heterogénea y jerarquizada. Entendida como la “clase que se caracteriza por poseer medios de producción, se apropia de la riqueza social por medio de la plusvalía, controla el proceso de trabajo y funge como clase dominante” (Osorio, 2001: 109), para su estudio deben ser consideradas sus diferentes fracciones y estratos. En primer lugar, como ya se analizó en el acápite anterior, de acuerdo a la división social del trabajo (que es al mismo tiempo división social del capital) tenemos a la burguesía encargada directamente de explotar plusvalor, la *burguesía industrial* bajo sus diferentes manifestaciones: la manufacturera (o industrial en sentido restringido); la involucrada en los agronegocios (agraria, pesquera, acuícolas, forestal, florícola, etc.); la que controla las industrias extractivas (petróleo, gas, minerales); los dueños de los medios de transporte y comunicación, etc. Todas ellas son encargadas de poner en marcha procesos de trabajo que implican la producción de plusvalor, el cual se reparte entre ellas mismas y otros miembros de la formación social: los capitales que prestan dinero, los comerciantes y el Estado, que los recauda bajo la forma de impuestos y otro tipo de contribuciones. Desde el punto de vista de la división del trabajo, un segundo tipo de burguesía

es la que se dedica al comercio de mercancías; asimismo tenemos a esa otra fracción muy particular conformada por los dueños de las instituciones de intermediación financiera (bancos, seguros, etc.).

Pero, además de considerar su especialización dentro del proceso de reproducción social, la burguesía también puede ser diferenciada por su tamaño y por su posición estratégica en los planos de la economía y la política. Así, es posible hablar de gran burguesía (o burguesía concentrada), burguesía mediana y pequeña, según sus activos, ventas, personal empleado, etc. Para nuestros propósitos hemos tomado como referencia los datos del *Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE)* del INEC para el año 2015.¹¹³ Del universo total allí considerado (823 mil negocios) hemos descontado las poco más de 750.000 *microempresas* pues, por sus características (número muy reducido de empleados, cuando los hay; y bajo volumen de ventas) sugieren que no estamos propiamente frente a la capa más baja de la burguesía, sino ante pequeños comerciantes, cuya situación los ubicaría en un terreno común al de otras clases: pequeños productores de mercancías (artesanos, peluqueros, etc.); pequeña burguesía propietaria; o, incluso, ciertas franjas del proletariado en reserva. Por tanto, quedan a ser consideradas las 71 mil empresas que conformarían el grueso del patrimonio de la burguesía que opera en el país. Este dato es más o menos consistente con el calculado por Cajas (2015) a partir de la ENEMDU 2014, ubicando a cerca de 90 mil ocupados en ese año como dueños de medios de producción y reproducción social: el 1,3% de los ocupados totales. A continuación, se presenta una tabla sintética de lo registrado en el *Directorio* referido.

Pequeñas, medianas y grandes empresas registradas por el INEC en 2015*

	Número	%	Empleados	%	Remuneraciones (Millones USD)	%	Venta (Millones USD)	%
Pequeña empresa	56.820	79,6%	452.376	28,7%	2.576	20,2%	15.312	12,0%
Mediana empresa "A"	6.846	9,6%	164.060	10,4%	1.118	8,8%	8.588	6,7%
Mediana empresa "B"	4.517	6,3%	210.825	13,4%	1.577	12,4%	12.813	10,1%
Grande empresa	3.203	4,5%	748.822	47,5%	7.458	58,6%	90.648	71,2%
Empresas capitalistas	71.386	100%	1.576.083	100%	12.729	100%	127.361	100%

* Pequeñas: ventas entre \$100.001 y \$1.000.000; Medianas A: entre \$1.000.001 y \$2.000.000; Medianas B: entre \$2.000.001 y \$5.000.000; Grandes, por encima de los \$5.000.000

Fuente: Elaboración propia con datos del DIEE 2015, del INEC.

¹¹³ El Directorio se puede consultar en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>

Del análisis de este cuadro se desprenden algunas consideraciones relevantes: lo que podríamos denominar *pequeños capitalistas* o burguesía “pequeña”¹¹⁴ está conformada por los dueños de las casi 57 mil empresas que facturan entre 100 mil y 1 millón de dólares al año, mientras que la mediana burguesía tienen ventas entre 1 y 5 millones de dólares anuales; finalmente, están los burgueses de la cúspide de la pirámide, quienes son los propietarios de las empresas cuyos ingresos superan los 5 millones de dólares. Si los primeros son mayoritarios en número por un amplio margen, no sucede lo mismo respecto al número de trabajadores que contratan, y menos aún respecto a la proporción que les corresponde de las ventas totales. En el caso opuesto se encuentran las grandes empresas: pequeñas en número (4,5% del total), pero con una gran cantidad de trabajadores a su servicio (47,5%) y el 71% del total de las ventas del universo considerado. Entre ambos extremos se ubican las medianas, que tienen mayor correspondencia entre su peso numérico, los trabajadores que explotan y las ventas que realizan. En dos palabras, nos encontramos con una burguesía *altamente jerarquizada*, cuyo tope está conformado por los dueños de 3.200 grandes empresas, en donde laboran cerca de 750 mil personas (más del 10% de la población ocupada total del país) y facturan anualmente más de 90 mil millones de dólares. Además, por la rentabilidad que les otorga su economía de escala y su situación privilegiada en el mercado, también pueden pagar a sus trabajadores por lo general mayores sueldos que las pequeñas y las medianas.

Si bien no es posible ofrecer datos contundentes sobre cómo ha evolucionado tal estructura durante los últimos tres lustros (el DIEE recién existe desde 2011), disponemos de otros datos secundarios que dan algunos indicios de cómo pudo haberse modificado el peso específico de la gran burguesía en el marco general de patrón de reproducción en ese periodo. Si tomamos la lista de las 400 compañías de mayores ingresos registradas por la revista empresarial *Ekos*, vemos que el valor de los ingresos de aquellas sobre el PIB creció *significativamente* entre 2003 y 2009, para luego disminuir ligeramente entre este último año y 2014, como se aprecia en el siguiente cuadro.

Ingresos (millones de USD y %/PIB) de las 400 y las 100 empresas más grandes del país

	2003	2009	2014
400 principales (millones USD)	16.417	39.612	62.794

¹¹⁴ No confundir a ésta con la *pequeña burguesía* que, como veremos en el último acápite, es clase *híbrida/transitoria*, no *polar*. Al respecto Osorio anota: “Un criterio para establecer una frontera entre [la] *pequeña burguesía* frente al sector pequeño del capital o de la *burguesía* (propietarios de pequeñas fábricas o comercios, que cuentan con cinco o más trabajadores, y que se apropian de plusvalía) es si sus *condiciones de existencia social obedecen básicamente a su trabajo* (a pesar de contar con algunos ayudantes), con lo que son en estricto sentido *pequeñoburgueses*, o si *dichas condiciones de vida responden más bien al trabajo de ayudantes asalariados que laboran para ellos*” (2016: 131).

Ingresos 400/PIB	50,6%	63,4%	61,4%
100 principales (millones USD)	10.754	24.065	36.441
Ingresos 100/PIB	33,2%	38,5%	35,6%

Fuente: *Revista Esos*. Recuperado de: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6267>

Dada la naturaleza periodística de la fuente, los datos deben ser tomados con toda la precaución necesaria. Aun así, lo que es incontrovertible es la permanencia de una estructura empresarial concentrada en la cúspide, la cual, a su vez, tiene una especie de *vértice del poder económico* conformado por dos centenas de grandes grupos empresariales, los cuales poseen el grueso de los capitales de mayor tamaño y tienen inversiones en varias ramas de la economía de forma simultánea, controlando así los ejes clave de la reproducción de capital. De ellos hablaremos a continuación.

Grandes grupos económicos en el Ecuador

La concentración del poder de mercado en el país no sólo se da por el control de tipo oligopolio que unas pocas empresas tienen de varias ramas de la producción, la circulación y la distribución, tal como se expone en un documento de la *Superintendencia de Control de Poder de Mercado*, SCPM (2016), sino que se expresa también como la concentración de los capitales de *diferentes* ramos en las manos de un puñado reducido de grandes *grupos económicos*, tal como puede observarse en las listas que ha hecho públicas el SRI durante los últimos años.¹¹⁵ En el AE.12 se reproduce la correspondiente al año 2016, donde aparecen los 200 grupos identificados, así como sus empresas emblemáticas, sus ingresos, activos y patrimonio correspondiente a ese año. Una parte significativa de estos grupos tienen su origen en otras épocas de la historia ecuatoriana, principalmente durante la segunda mitad del siglo XX (aunque hay algunos que se remontan incluso a periodos anteriores). Otros son de constitución más reciente, sobre todo aquellos cuyas inversiones prioritarias se encuentran en los sectores petroleros y de telecomunicaciones, ambos con muy alta participación de capitales extranjeros. Esos 200 grupos poseían en 2015 casi 6.400 empresas, cuyo patrimonio asciende a 33.656 millones de dólares (33,6% del PIB) y tuvieron ingresos en ese año por 57.693 millones de dólares (57,6% del PIB). A continuación, se presentan un par de cuadros que ilustran de forma sintética la conformación de esos grupos: en el primero de ellos se muestran el número de sus socios de acuerdo a su situación jurídica: personas naturales (nacionales y extranjeras; sociedades nacionales y

¹¹⁵ De acuerdo a la *Ley de Régimen Tributario Interno* se denomina Grupo Económico a aquel “conjunto de partes, conformado por personas naturales y sociedades, tanto nacionales como extranjeras, donde una o varias de ellas posean directa o indirectamente 40% o más de la participación accionaria en otras sociedades”

extranjeras). En el segundo se muestran los 30 grupos más grandes, especificando algunas de las principales ramas en donde tienen intereses, así como el porcentaje de su patrimonio en relación al PIB.

Síntesis de los 200 grupos económicos identificados por el SRI en 2016

	Personas Naturales (a)	Personas Extranjeras (b)	Sociedades Nacionales (c)	Sociedades Extranjeras (d)	Instituciones Financieras	Medios de Comunicación	Total de empresas (a+b+c+d)
Número de empresas	698	281	4.168	1.248	47	39	6.395
Porcentaje	10,9%	4,4%	65,2%	19,5%	0,7%	0,6%	100%

30 grupos principales de acuerdo al SRI en 2016*

Nombre del grupo de acuerdo al SRI**	Nombre coloquial	Patrimonio / PIB
Banco Pichincha (banca, seguros y otras actividades financieras)	Grupo Egas	2,7%
OCP Ecuador (extracción y transporte de petróleo)	OCP*	1,7%
Almacenes Juan Eljuri (Banca, importación de automóviles, manufactura, transporte aéreo, medios de comunicación, etc.)	Grupo Eljuri	1,0%
Corporación Favorita (Supermercados; importación y venta al por menor de artículos diversos)	Grupo Wright	1,6%
Schlumberger del Ecuador (Extracción de petróleo y servicios para la industria petrolera)	Schlumberger	1,4%
Claro (Telecomunicaciones)	Grupo Claro (Carlos Slim)*	0,5%
Industria Pronaca (Producción de acero, de camarones, de alimentos congelados y procesados; hotelería, etc.)	Grupo Bakker	0,8%
Banco de Guayaquil (Banca y servicios financieros diversos)	Grupo Lasso	0,6%
Produbanco (Banca y servicios financieros diversos; inmobiliarias, etc.)	Promerica (antes Grupo Paz-Pachano)*	0,5%
Corporación El Rosado (Supermercados; importación y venta al por menor de artículos diversos; restaurantes, cines, radiodifusoras, medios de comunicación, etc.)	Grupo Czarninski	0,5%
Banco Bolivariano (Banca y servicios financieros diversos; inmobiliarias, etc.)	Banco Bolivariano	0,4%
Banco Internacional (Banca y servicios financieros diversos; inmobiliarias, etc.)	Banco Internacional	0,3%
General Motors (importación y ensamblaje de autos y camiones)	Grupo GM*	0,4%

Dinadec (Cervecería Nacional)	Grupo Bavaria-Sabmiller*	0,3%
Holcim (producción de cemento; comercialización de insumos para la construcción)	Grupo Holcim*	0,5%
Mosvistar (Telecomunicaciones)	Movistar*	0,4%
Comandato (Ensamblaje y venta de electrodomésticos, producción de camarón, sector inmobiliario, seguros, medios de comunicación, etc.)	Grupo Estrada	0,5%
Arca Ecuador (Producción de bebidas embotelladas y de alimentos procesados)	Grupo Arca Coca-Cola*	0,2%
Exportadora Bananera Noboa (Exportación de banano; elaboración de harina de trigo; manufacturas de cartón; seguros, etc.)	Grupo Noboa	0,2%
Herdoíza Crespo Construcciones (Inmobiliarias, constructoras)	Grupo Herdoíza	0,6%
Reybanpac (venta de fertilizantes, exportación de banano, producción de frutas tropicales y de alimentos frescos y procesados; manufactura de cartón, etc.)	Grupo Wong	0,3%
Constructora Hidalgo e Hidalgo (Inmobiliarias, constructoras, concesión de vías terrestres)	Grupo Hidalgo	0,5%
La Fabril (Producción de aceite de palma; procesamiento de alimentos, productos para el hogar y el cuidado personal derivadas del aceite)	Grupo González Artigas	0,3%
Grupo Futuro (Seguros, Turismo, Salud etc.)	Grupo Sevilla	0,2%
Industrias Lácteas Toni (Importación y distribución a gran escala de bienes de consumo final; producción y procesamiento de alimentos; manufactura de plásticos y otros insumos para el hogar)	Grupo Arca (antes grupo Alarcón)*	0,3%
Nestlé (importación y manufactura de alimentos procesados; importación de productos farmacéuticos etc.)	Grupo Nestlé*	0,1%
Farmacias Fybeca, Corporación GFP (Retail farmacéutico y de productos para el cuidado personal)	Grupo Villamar	0,1%
Consorcio Nobis (Producción de azúcar y de golosinas; sector inmobiliario; agronegocios; manufactura; comercio y sector turístico)	Grupo Isabel Noboa	0,4%
Sociedad agrícola e industrial San Carlos (Agronegocios, manufactura de papel, etc.)	Grupo González Portés	0,4%
Quicentro Shopping (Inmobiliario; construcción; terminal aeroportuaria, etc.)	Grupo Deller	0,5%

* Los valores corresponden a sus operaciones del año 2015.

** Se excluye el grupo Holding Dine, corporación gestionada por las Fuerzas Armadas constituida en el año 2000 pero que, en cumplimiento del Art. 162 constitucional, tuvo que entregar al ISSFA 150 empresas entre 2010 y 2016, por no ser empresas directamente relacionadas con la Defensa. No obstante, cabe destacar que, de acuerdo al SRI es el 11° Grupo Empresarial por tamaño, con un patrimonio en 2015 de 1670 millones de dólares (1,7% del PIB).

Fuente: Elaboración propia a partir del archivo del SRI sobre *Conformación de Grupos Económicos*:

www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/download/b9b03519-0f75-40a7-9e814082d16c6cb0/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx; y de Cañas

(2015) para los nombres “coloquiales” de los grupos.

Esta lista parcial (así como la completa del AE.12) nos permite identificar cuatro tipologías de los grupos empresariales de la cúspide del poder económico en el país. En primer lugar, hay una clara preeminencia de aquéllos centrados en el negocio bancario, entre los que destacan los Bancos Pichincha, Guayaquil, Bolivariano e Internacional, de los cuales ya hemos hablado. Si en la actualidad éstos concentran su actividad en torno a la intermediación financiera es porque una de las leyes aprobadas durante el gobierno de Correa les obligó a vender todos sus activos de otras ramas, con la intención de que no se reeditaran los malabares bancarios que llevaron a la crisis de 1999-2000. Pero hasta hace unos cuantos años, esos grupos también invertían parte de su riqueza en otras ramas de la economía real, grandes medios de comunicación incluidos.

Un segundo grupo lo integran las grandes fortunas familiares de *capitales altamente diversificados*, muchas de las cuales se comenzaron a amasar hace casi un siglo, en varios casos por inmigrantes de diferentes nacionalidades que se instalaron en el país durante distintos momentos de su historia. Aquí podemos ubicar a la familia de importadores y comerciantes de Cuenca, los Eljuri, quienes son unos de los principales vendedores de automóviles del país; a los Wright, cuyas negocios se remontan a la década de los treinta, y en la actualidad son los dueños de la cadena de supermercados más grande del país: Corporación Favorita *Supermaxi*, con sede principal en Quito; también a sus principales competidores, la familia Czarninski (Grupo El Rosado), que son dueños, entre otras muchas empresas, de la cadena de tiendas *Mi Comisariato*, con matriz en Guayaquil, quienes también remontan sus primeros negocios a la década de los treinta. Por su parte, la familia de origen venezolano Bakker posee desde la década de los setenta una de las empresas que se convertiría en el complejo agroalimentario más grande del país: *Pronaca*, que procesa pescados y camarones, pollos, carne de cerdo, pero también ha incursionado en la distribución de agroquímicos, manufactura del acero, hotelería, entre otros negocios. Otra de las familias de inmigrantes cuyos descendientes llegarían a amasar grandes fortunas es la de los Wong, uno de cuyos primeros miembros nacidos en Ecuador, Segundo Wong, fundó la empresa bananera *Reybanpac* en la década de los setenta y actualmente sus herederos poseen uno de los emporios de agronegocios más importantes del país, dedicado a la producción y exportación de frutas tropicales, así como a la industria agroalimentaria, la venta de fertilizantes, entre otros. Dos hermanos de una familia encumbrada por el *boom* bananero de los cincuenta también aparecen como cabezas de imperios económicos de primer orden en el país: Álvaro Noboa, al frente de la exportadora de banano que lleva su apellido, pero cuyos negocios también se extienden, entre otros muchos ramos, a la importación de trigo y manufactura de harina de ese cereal, teniendo prácticamente el monopolio de esta última en el Ecuador; e Isabel Noboa, cabeza del Grupo Nobis, líder del sector inmobiliario, así como dueña del ingenio azucarero más grande del país

(Valdez), quien también posee intereses en la manufactura, el comercio, y el turismo. Por su parte, el Ing. Mariano González Portés, es cabeza de la familia que actualmente es dueña del ingenio *San Carlos*, fundado a finales del siglo XIX; González Portés también es miembro del directorio de *Pronaca* y dueño de la *Papelera Nacional*, además de haber sido el ministro de Agricultura durante la presidencia de Sixto Durán Ballén, cuando se realizaron las principales reformas con orientación neoliberal en el campo ecuatoriano. También con intereses en el mundo de los agronegocios ubicamos al Grupo González Artigas, dueños de *La Fabril*, la principal empresa procesadora y exportadora de aceite de palma del país, la cual también procesa y comercializa un gran número de mercancías del sector alimentario y productos para el cuidado del hogar manufacturados a partir del aceite mencionado. En el ámbito híbrido de la importación, ensamblaje y comercio a gran escala se encuentra el Grupo Estrada, el cual proviene de uno de los emporios familiares guayaquileños de finales del siglo XIX, y en la actualidad posee una de las tiendas más grandes de electrodomésticos en el país: *Comandato*. En el sector inmobiliario destaca, además de la mencionada Isabel Noboa, el Grupo Deller, especializado en los grandes centros comerciales, como *Quicentro Shopping*, entre otros.

Como fue estudiado en su momento por Fierro (1991) y más recientemente por Pastor (2015), la gran mayoría de estos grupos están conformados por un complejo entramado de relaciones *inter e intra* familiares que facilita a sus integrantes realizar las alianzas económicas y políticas necesarias en cada coyuntura de la historia nacional, lo que les ha permitido constituirse en el *núcleo duro* de las clases dominantes en la actualidad.

En tercer lugar, encontramos a grupos familiares cuyas fortunas han crecido muy rápido durante los últimos años y que han sido resultado de la inversión de capitales con mayor *especialización sectorial*, como el Grupo Futuro, encabezado por Roque Sevilla, en el área del turismo (*Metropolitan Touring*) y los seguros (*Equinoccial*, entre otros); las dos grandes inmobiliarias y constructoras del país: *Hidalgo e Hidalgo* y *Herdoíza Crespo*; o el Grupo Villamar, dueño de la mayor cadena de farmacias del país: *Fybeca*.

Finalmente, existe un cuarto tipo de grupo empresarial que no es de origen nacional-familiar, sino multinacional. Algunos de ellos con muchas décadas de presencia en el Ecuador; y otros, como los de telecomunicaciones, con una historia más reciente. En el área petrolera se encuentran el consorcio multinacional *OCP*, así como *Slumberger*; en el sector automotriz: *General Motors*; en el de la manufactura de cemento y materiales de construcción: *Holcim*, de origen suizo; del mismo origen, la gigante de la industria agroalimentaria *Nestlé*; la multinacional refresquera *Coca-Cola* opera bajo la denominación de *Arca Continental*, la cual adquirió en 2014 a otra de las grandes empresas del país: *Industrias Lácteas Toni*. Otra de las grandes que fue absorbida en tiempos recientes por

capitales extranjeros es la *Cervecería Nacional*, que bajo la razón social de Dinadec, ahora forma parte del grupo multinacional de capitales mixtos colombianos y británicos *Bavaria-SABmiller*. Finalmente, se encuentran los dos gigantes de la telefonía celular en el mundo hispanoamericano: la española *Movistar* y *Claro* del magnate mexicano Carlos Slim.

En suma, estos 30 grupos, más los otros que se mencionan en el AE.12, conforman la capa superior de la burguesía concentrada que opera en el país (de origen nacional y multinacional), asentada en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, principalmente, así como en el extranjero. Pero también con presencia en el resto del país, mediante empresas domiciliadas en otros centros urbanos importantes del país, como Manta, Loja y Santo Domingo, desde los cuales coordinan procesos productivos desplegados en territorios rurales y urbanos más amplios.

Bajo el patrón de reproducción petrolero-dolarizado, ninguno de esos grupos por sí solo ha logrado traducir sus intereses económicos más inmediatos (a veces comunes, con frecuencia contrapuestos) en un proyecto nacional con capacidad de dirección hegemónica. De hecho, bajo el gobierno de la *Revolución Ciudadana* estos grupos se han visto obligados a *someterse* a políticas gubernamentales de diversa índole (incremento de salarios reales, ampliación de la seguridad social, regulación financiera, etc.), y a *acomodarse* lo mejor que han podido en el marco de la *opción reformista* encabezada por Correa. Por supuesto, esto no quiere decir que todos hayan sido tratados *por igual* por el gobierno de Alianza País, aunque faltan investigaciones serias que puedan exponer de manera consistente las relaciones de proximidad, distancia y conflicto entre cada uno de los grupos principales y la nueva clase política del país. Sin duda –como han señalado no pocos intelectuales y líderes de organizaciones sociales– durante el gobierno de la *Revolución Ciudadana* las ganancias de los grandes grupos empresariales han crecido sustancialmente. Sin embargo, como hemos expuesto hasta el momento, ese incremento global de la *masa* de las ganancias fue más un resultado de una curva ascendente de la acumulación que estuvo acompañada de incremento de la demanda de fuerza de trabajo; condición que –como ya lo advirtió Marx en el primer párrafo del capítulo dedicado a la *Ley General de Acumulación Capitalista* (1867: 759 y ss.)– suele ir *acompañada* de una mejora general de las condiciones bajo las cuales se reproduce la fuerza de trabajo y la población en general; y, como sugiere Piqueras (2014), también es propicia para la emergencia de alguna variante de la *opción reformista*, cuyo programa durante los periodos de auge suele concentrarse en *conciliar* en diferente grado las necesidades de reproducción del capital social *en su conjunto* (y no de algún capital en particular) con las mejoras de las condiciones de reproducción de la población.

Como la historia lo ha mostrado en múltiples ocasiones, lo anterior no quiere decir que la *opción reformista* también sea la apuesta de todos los capitales (de hecho, casi nunca lo es; y menos

en las naciones de las periferias), pues su desarrollo suele implicar algunas restricciones importantes a su *control* sobre el proceso de valorización y distribución del plusvalor. Por ello esta modalidad de regulación del proceso de reproducción social suele ser combatida ferozmente por los distintos capitales particulares, sobre todo por aquellas fracciones cuyos negocios están débilmente articulados al resto de la reproducción social. En todo caso, cuando no se pueden deshacer de ella de modo fácil, hacen todo lo posible por llegar a componendas con aquélla, para proteger sus intereses más inmediatos o, como lo muestra el caso ecuatoriano, diseñan estrategias que les permitan *evadir* algunos de los límites que el reformismo pone a la acumulación sin riendas.

Lo anterior explicaría el comportamiento sistemático durante los últimos tiempos de muchos de los grandes grupos de capital, quienes han sacado del país una porción sustantiva de las ganancias que se apropian, con el objetivo fundamental de evadir los recientes esfuerzos gubernamentales de mejorar la recaudación tributaria. De hecho, a partir de las revelaciones del reportaje internacional sobre los *Papeles de Panamá*, el SRI ha hecho públicas algunas cifras sobre la dimensión del problema en Ecuador. Por ejemplo, de acuerdo a la información del ente tributario retomada en el estudio de Solano-Gallegos y Tobar-Pesántez (2017), de los 200 grupos identificados en 2016, 78 poseen 370 empresas domiciliadas en paraísos fiscales. A lo anterior habría que agregar que, entre 2012 y 2016, esos mismos 200 grupos fueron responsables de un déficit de divisas de 1.400 millones que se quedaron en paraísos fiscales, a los cuales hay que sumar otros 13 mil millones de dólares que fueron a parar a países que no son considerados paraísos fiscales, pero que nunca regresaron al país: contabilizando, en total, un acumulado de casi 15 mil millones de dólares (equivalentes al 14% del PIB).¹¹⁶ Y, como es del conocimiento público, son algunos de esos grandes evasores quienes constituyen el núcleo duro de la oposición *política* a la *Revolución Ciudadana*. Aunque el análisis de esa dimensión del devenir social ecuatoriano escapa a los objetivos del presente trabajo, creemos importante anotar que ese es un derrotero sobre el cual es indispensable profundizar las investigaciones. Por lo pronto, es momento de dar el turno a la exposición de la otra cara de la moneda del desarrollo del capitalismo en el Ecuador: el proletariado.

¹¹⁶ "§ 14.373 millones nunca regresaron" *El Telégrafo* (14.07.16). Recuperado de: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-perdio-capitales-por-un-valor-acumulado-equivalente-al-14-del-pib>.

4.2.3 El proletariado

Acumulación del capital es, por tanto, aumento del proletariado.

Karl Marx, 1867

De entre la enorme multiplicidad de los sujetos que, como diría Antunes (2013) “viven del trabajo”, ¿quiénes son los que forman parte del proletariado propiamente dicho? Entre los marxistas se ha dado una enorme variedad de respuestas a esta interrogante. Para avanzar en una respuesta propia creemos necesario exponer algunas consideraciones preliminares.

En primer lugar, como ya expusimos en el primer capítulo y al inicio del presente, consideramos que lo central en la determinación de la condición proletaria tiene que ver, más que con la relación salarial en sí misma, con un proceso histórico-global de despojo de las condiciones y los medios de vida de un enorme conjunto de poblaciones que, teniendo origen en los más diversos modos de producción, al entrar en contacto con el modo de producción capitalista tienden a ser subordinadas (directa o indirectamente) a las relaciones sociales totales (económicas, políticas, culturales) del modo de producción capitalista. Esta perspectiva nos permite reformular la pregunta sobre el proletariado o *clase trabajadora* en términos un tanto diferentes a como suele ser planteada la cuestión. Tal vez sea más fructífero preguntarse sobre cuáles son los distintos *grados* de proletarización en los que van siendo *subsumidos* los grupos sociales en cada coyuntura espacio-temporal específica, en el entendido de que históricamente han existido muchas variantes cualitativas de transición de una condición social a otra, algunas de las cuales nunca llegan a realizarse por completo, por lo que resultan en grupos humanos con frecuencia atravesados por relaciones de clase que podríamos nombrar –a falta de una mejor expresión– *híbridas* o *transitorias*.

Esta situación, si bien nada nueva a escala planetaria, cobra mucho mayor sentido en las periferias del sistema mundial, donde el peso de aquellos grupos es relativamente más alto que en los centros del sistema-mundo. Así, por ejemplo, además de todos aquellos sujetos a quienes casi nadie se atrevería a negarles su condición proletaria, en nuestros países existen enormes contingentes de campesinos, artesanos, pequeños comerciantes... cuya vida suele estar en los linderos de la *proletarización*. Por eso, cualquier esfuerzo por demarcar límites en extremo rígidos sobre la condición proletaria (o de cualquier otra clase) está destinado al fracaso. Sin embargo, tampoco ayudan demasiado aquellas propuestas que tiende a borrar casi por completo la especificidad de esa relación de clase, por lo que es necesario asumir una postura que sea a la vez suficientemente rigurosa

conceptualmente, pero que también dé cabida a las situaciones transitorias o de *hibridez* a las cuales nos hemos referido.

Con esas precauciones podemos avanzar en una delimitación que, pensamos, es más o menos fiel al planteamiento original de la *Crítica de la Economía Política*. Entonces, cuando hablamos de proletariado hacemos referencia, en primer lugar a aquella enorme masa sumamente *heterogénea* de trabajadores que, careciendo de medios de vida propios, tienen una relación laboral *directa* (asalariada o no; permanente o temporal) con los capitales privados, con independencia del ramo en que éstos se desempeñen, con la *clara* excepción de los estratos más altos de trabajadores (ejecutivos, gerentes, etc.) quienes, por su situación estratégica en los procesos de producción, ejercen funciones de planificación, dirección y control del trabajo, por lo que pueden ser considerados como fracciones *auxiliares* del capital, aunque sean asalariados.¹¹⁷ Otro tipo de asalariados que escaparía a la condición proletaria, aunque de forma *no tan clara* como los anteriores son los *administrativos*, los que, siguiendo la terminología sugerida por Osorio, serían —al igual que los anteriores— parte de la pequeña burguesía *no propietaria* (o asalariada). Así, descontando las dos subcategorías de asalariados antes mencionados, la sección más grande del proletariado ecuatoriano (empleados privados) estaría conformada por 2,8 millones de personas: alrededor de 40% del total de la fuerza de trabajo ocupada en 2014. Por el contrario, tal vez sea pertinente incluir como parte de la clase trabajadora a aquellos asalariados del sector público que se desempeñan en las ramas que producen valores de uso mercantiles o semi mercantiles (servicios de telecomunicaciones, electricidad, agua, etc.) y no mercantiles (salud y educación públicas) quienes, de acuerdo a los datos de Cajas eran poco más de 300 mil en ese mismo año, siendo 4,4% de los trabajadores ocupados. En la literatura marxista, a este primer grupo de trabajadores se le conoce bajo el denominador común de *ejército en activo*, y su número suele aumentar en términos absolutos durante los periodos de auge de la acumulación; y, como lo previó Marx en su *Ley General de la Acumulación Capitalista*, en el largo plazo su tendencia global es hacia el crecimiento en términos relativos; es decir, como proporción respecto al resto de clases en proceso de disolución.¹¹⁸ En el Ecuador contemporáneo esta parte *activa* de la clase trabajadora sumaría 3,1 millones de personas: 45% del total de ocupados hacia 2014.

¹¹⁷ Salarios que no solamente son los más altos de toda la jerarquía de empleados, sino que suelen acompañarse de otro tipo de remuneraciones (bonos, acciones, etc.).

¹¹⁸ Un indicador indirecto de cómo ha crecido el proletariado en términos relativos durante el ciclo de auge ecuatoriano de la última década puede verse en el AG.9 en donde se muestran cifras sobre la evolución del empleo asalariado sobre el empleo total. Si bien no todos ellos son parte de aquella clase, sí lo son la mayoría (excluyendo a los empleados públicos y otros asalariados que no laboran para el capital, como los trabajadores domésticos, etc.).

Pero aquéllos no son los únicos que integrarían la clase trabajadora: proletarios también son aquellos grupos humanos que, habiendo sido despojados (parcial o totalmente) de las condiciones y medios de vida *propios y suficientes* para su reproducción (condición que comparte con el proletariado *en activo*), su trabajo *tampoco* está en relación de subsunción directa con el capital. Aquí podemos contabilizar a la mayoría de los desempleados, subempleados, y a los trabajadores en situación de informalidad (vendedores ambulantes, laborando en las calles, no remunerados, etc.) y a las y los “empleados domésticos”. Algunos de ellos logran inserciones temporales al mercado de trabajo formal, sobre todo durante los auges económicos. Sin embargo, en los países periféricos, la mayoría de ellos permanece durante buena parte de su vida laboral (frecuentemente más larga que la del proletariado en activo, pues comienzan a trabajar antes, y nunca se jubilan) por fuera de los mercados formales de trabajo; como *excluidos o semiexcluidos*; ellos son los soldados del ejército en reserva, también llamados frecuentemente *subproletarios*. De acuerdo a la información recabada, en 2014 las diferentes fracciones del *ejército de reserva* habrían sumado alrededor de 1,5 millones de personas: 22% del total de ocupados; es decir, la mitad del proletariado en activo, por lo que, en conjunto, el número de personas que de una u otra manera formarían parte de la *clase trabajadora* ecuatoriana, es de más de 4 y medio millón de ocupados: 66% del total de ocupados. En síntesis, desde el punto de vista de la reproducción del capital, la tarea de los primeros (proletariado en activo) es la de producir plusvalor y ayudar a que éste sea distribuido entre las diferentes fracciones del capital social global; mientras que la de los segundos es la de fungir como válvula de contención de las luchas proletarias, así como servir de mano de obra suplementaria en los ciclos de auge y, en cualquier época, asumir tareas complementarias de distribución de mercancías a través de circuitos no formales.

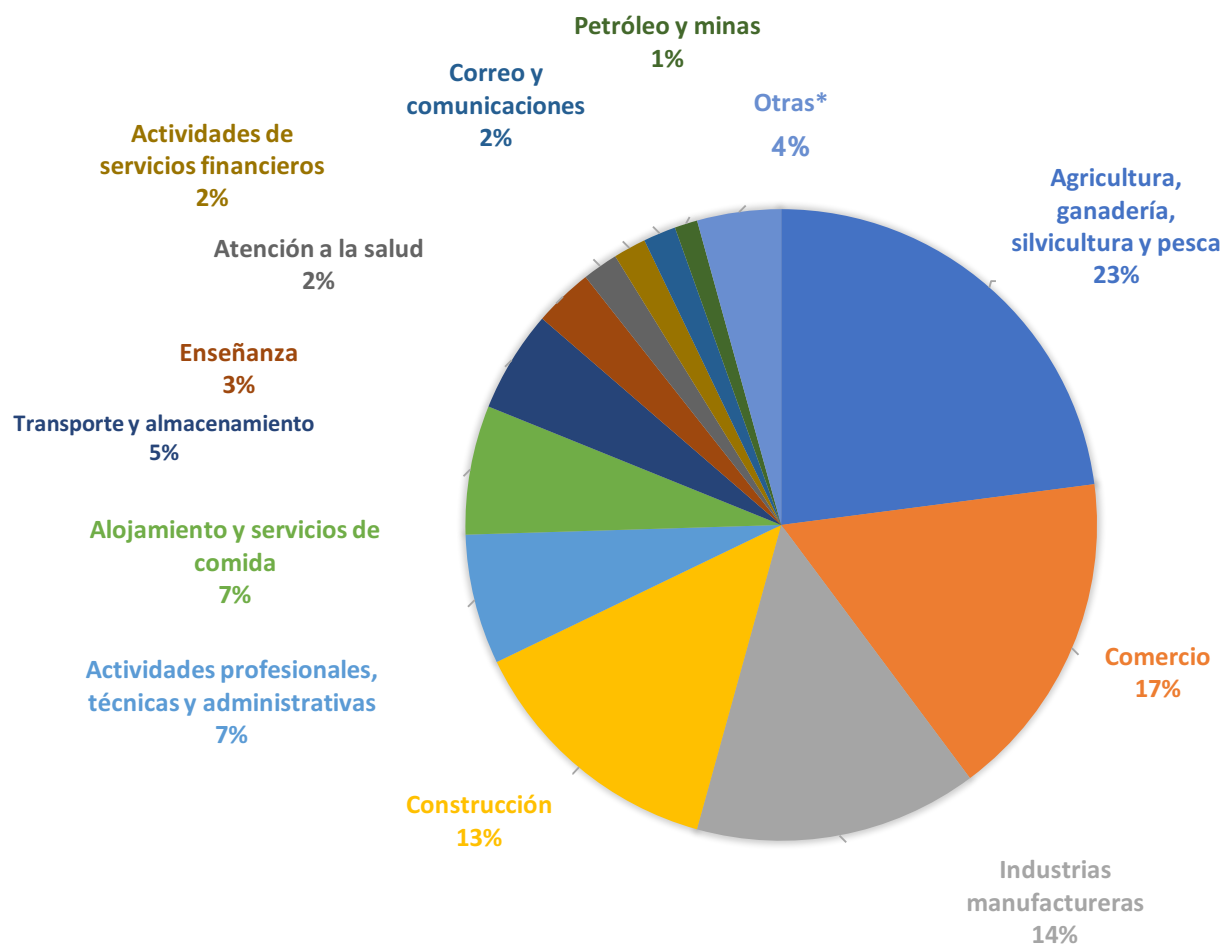
Tomando un universo ligeramente diferente al anterior (el de los 3,3 millones de empleados en el sector privado durante 2015)¹¹⁹ podemos hacer otro tipo de aproximación a la composición de la clase trabajadora ecuatoriana, desde el punto de vista de la *división social del trabajo* en la cual participa. Lo primero a destacar es la fuerte presencia del *proletariado rural* (agricultura, ganadería, pesca, acuicultura, etc.) el cual, por sí solo, representa casi la cuarta parte del total de trabajadores asalariados del sector privado del país, sumando 760 mil personas: 700 mil en agricultura y ganadería; 50 mil en pesca y acuicultura y 10 mil en silvicultura. Lo anterior es consistente con lo presentado en el acápite anterior respecto a la importancia del eje de los agronegocios en el Ecuador; recordemos

¹¹⁹ Cifra que incluye al pequeño número de ejecutivos y administrativos (8,5% de los empleados, aproximadamente) que laboran en el sector privado, por lo cual la lectura de los siguientes datos debe tomar en cuenta esta indicación. Ver los datos primarios en AE.13.

que tan sólo en el sector bananero se calculan alrededor de 130 mil empleos entre temporales y ocasionales.

El proletariado ecuatoriano⁺, de acuerdo a principales ramas de actividad, 2015.

□



⁺ Incluye al total de “Asalariados del sector privado” y “Jornaleros o peones” de todas las ramas de actividad, excepto la de “hogares con servicio doméstico”.

*Suministro de electricidad, gas y agua; actividades inmobiliarias; administración pública, defensa y seguridad social; otros servicios.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENEMDU, 2015.

Como se aprecia en el gráfico, también es significativamente abultado el peso del *proletariado comercial*, es decir, aquél que labora para los capitales que trafican con mercancías de todo tipo y en cualquier escala, con cerca de 20% de participación. Entre éstos, vale la pena mencionar a los 100 mil que trabajan en la venta y reparación de automóviles y sus partes; a los casi 20 mil que laboran en los supermercados de mayor tamaño; a los poco menos de 13 mil empleados de las cadenas de farmacias; así como a los 3 mil de los centros de distribución de insumos agrícolas. En total, unas 560 mil

personas conformarían este contingente del ejército en activo. También sobresale el *proletariado de la construcción* con 355 mil integrantes, conformados en buen grado por fuerza de trabajo de origen rural que ha migrado (temporal o permanentemente) a las ciudades.

Por su parte, el *proletariado industrial* en el sentido más restringido (aquél que se desempeña en cualquier subrama de la manufactura), posee una participación aproximada de 14% del total (con 480 mil miembros). Entre estos últimos destacan los de la industria agroalimentaria: 163 mil, y los de la industria textil: 57 mil. Otro contingente importante es el del *proletariado del transporte* (terrestre): 130 mil personas. Finalmente, también son de considerar otras fracciones del *proletariado de servicios privados*: en educación, más de 100 mil trabajadores; en salud privada, más de 60 mil; a los cuales habría que agregar los de otra de las ramas que ha crecido de forma acelerada durante los últimos tiempos: la industria de la seguridad y la vigilancia privada, en donde trabajan casi 89 mil habitantes del país.

De acuerdo a las acotaciones teóricas antes señaladas, a este primer gran contingente de más de 3 millones de personas deberíamos sumar a los cerca de 400 mil asalariados del sector público que trabajan en ramas consideradas productivas, creadoras o transformadoras de valores de uso.¹²⁰ De entre éstas destaca la educación pública, donde laboran más de 200 mil personas; el sector salud, con 80 mil miembros; el suministro de electricidad, gas agua y otros servicios públicos con cerca de 30 mil empleados; los casi 9 mil trabajadores de las empresas petroleras públicas; los poco más de 8 mil que trabajan en labores de transporte y almacenamiento a cargo del Estado y los más de 7 mil en las empresas de comunicaciones públicas. Pese a la heterogeneidad interna (contractual, salarial, de calificación, etc.) este grupo de trabajadores comparte un rasgo común: gestiona y mantiene en funcionamiento cotidiano al grueso de las fuerzas productivas generales y es clave para la reproducción de la población en su conjunto. Por tanto, pese a su número reducido respecto al total de la fuerza de trabajo ocupada, ocupa un *lugar estratégico* en el entramado social, siendo *potencialmente* un grupo aliado clave en las luchas del resto de la clase trabajadora.

Hasta aquí hemos puesto énfasis en la heterogeneidad del proletariado *en activo* de acuerdo a la división social del trabajo. Sin embargo, el proletariado también es heterogéneo desde muchos otros puntos de vista: de acuerdo la división técnica del trabajo en cada una de las empresas; a su modalidad de contratación y a los derechos que lo protegen; a sus remuneraciones; a su situación organizativa, etc. Dar cuenta de cada una de estas diferenciaciones internas es sumamente relevante para la investigación social y la lucha política, pero rebasan con mucho nuestros recursos disponibles. Lo

¹²⁰ Al igual que lo acotado en la nota anterior, acá también se incluye una pequeña fracción de directivos y administrativos.

anotamos aquí porque la mayoría de los estudios sociales que se hacen en la actualidad en el país no han prestado suficiente atención a esta compleja realidad. Hacen falta investigaciones que miren con lupas más finas la conformación económica y política-cultural del proletariado, y de otras clases que viven de su trabajo. Por nuestra parte, sólo destacamos una de las muchas diferenciaciones internas que nos parecen más relevantes y sobre las que sí disponemos algunos datos. Nos referimos a aquella diferenciación que resulta de tener vínculos laborales con capitales de distintos tamaños: no es lo mismo ser un empleado de una pequeña panadería de propiedad familiar, por poner un ejemplo, que serlo de una gran cadena de supermercados o de una petrolera. Las *posibilidades* de organización, negociación y lucha que se presentan a cada uno de los diferentes segmentos, considerados desde este punto de vista, son muy diversos. Cruzando los números correspondiente al año 2015 de bases de datos con universos diferentes (ENEMDU; DIEE-LDLE del INEC; y la lista de las 500 empresas más grandes de la Superintendencia de Compañías) obtenemos la siguiente información que, pese a las precauciones que hay que tomar dados los diferentes orígenes estadísticos, nos permiten hacernos una idea aproximada de la relación entre el número y tamaño de las empresas, por un lado, y la fuerza laboral que ocupa, por el otro.

Empresas y trabajadores* de acuerdo al tamaño de las mismas, 2015

	Número de empresas o negocios familiares	%	Número de trabajadores**	%
Total del sector privado (a) (b)	823.626	100%	2.916.240	100%
Empresas no capitalistas (microempresas) (b)	752.240	91,3%	696.573**	23,9%
Empresas capitalistas (total) (b)	71.386	8,7%	1.576.083**	54,0%
<i>Pequeña empresa</i>	56.820	6,9%	452.376**	15,5%
<i>Mediana empresa "A"</i>	6.846	0,8%	164.060**	5,6%
<i>Mediana empresa "B"</i>	4.517	0,5%	210825**	7,2%
<i>Grandes empresas</i>	3.203	0,4%	748.822**	25,7%
500 más grandes (c)	500	0,1%	294.971	10,1%
50 más grandes (c)	50	0,01%	85.743	2,9%

* Mayoritariamente proletariado, aunque también incluye a gerentes, directivos y otros cargos superiores

** Corresponde al número de trabajadores afiliados a la seguridad social, salvo los del "Total del sector privado" y los de las 500 y 50 más grandes, pues no se registra si están o no afiliados. Por esta misma razón, el número total de trabajadores de las microempresas está altamente subestimado, ya que acá no se contabilizan los miles de empleados que no están dados de alta en la seguridad social los cuales deben ser, al menos, tantos como los asegurados, por lo que estimamos que en el amplio universo de microempresas laboran alrededor de 1.400.000 personas o, lo que es lo mismo, alrededor de la mitad del total de trabajadores del sector privado.

Fuente: Elaboración propia con información de: (a) Enemdu, para número de trabajadores totales; (b) DIEE-LDLE; (c) Superintendencia de Compañías.

La estructura jerarquizada tan alta de los capitales que operan en el país es muy clara; y, por tanto, también de las diferentes fracciones del proletariado de acuerdo al criterio arriba señalado. En los dos extremos del espectro se encuentran: a) las *microempresas* o *negocios familiares* que son la abrumadora mayoría numérica de unidades privadas de inversión (91%), pero que en su conjunto contratan –estimamos– a más o menos la mitad del total de trabajadores que laboran en el mundo empresarial privado, con un promedio aproximado de 2 trabajadores por cada microempresa; y, en el polo opuesto, b) un minúsculo grupo de 500 empresas (0,1% del total), pero con una altísima concentración de mano de obra a su disposición, pues alrededor de 10% del total de aquella está bajo su mando; o, lo que es lo mismo, con un promedio por unidad empresarial de cerca de 600 trabajadores. Si llevamos el recorte más lejos aún, y si en vez de considerar las 500, tomamos las 50 más grandes (0,01%), la concentración es aún mayor, pues en ellas el promedio de trabajadores es de más del doble que en las anteriores: más de 1700 personas por cada una de esas compañías de la cúspide de la pirámide. Por el contrario, si tomamos un universo un poco más amplio, pero aún altamente concentrado (el de las 3.200 grandes empresas del país, 0,4% del total), la concentración continúa siendo muy alta (230 trabajadores en promedio por unidad empresarial). Estos pocos millares de grandes empresas tienen a su disposición a casi la cuarta parte de la totalidad de los trabajadores del mundo empresarial privado del país: casi 750 mil personas.

El otro gran contingente del proletariado lo constituye el llamado *ejército de reserva* o *subproletariado* (vendedores ambulantes, trabajadores ocasionales y no remunerados, empleadas domésticas) que, como ya vimos al comienzo del acápite, es de aproximadamente la mitad de tamaño que la parte *en activo* del proletariado: cerca de millón y medio de trabajadores, siendo sus principales componentes los comerciantes ambulantes: aproximadamente 700 mil; los trabajadores que no reciben pago monetario (normalmente familiares del “empleador”): casi 570 mil; así como las y los empleados domésticos: más de 220 mil. Como hemos dicho con anterioridad, dependiendo del momento en que se encuentre el ciclo de la acumulación algunos de ellos entran y salen de forma intermitente de los mercados formales de trabajo, pudiendo pasar de forma temporal a las filas del proletariado *en activo* propiamente dicho, poniendo su fuerza de trabajo a disposición *directa* de algún capital en particular, o a recibir un salario u otra forma de remuneración más o menos regular en algún pequeño negocio con pocas o nulas capacidades de acumulación. Sin embargo, como hemos insistido, en países como el nuestro, en donde la proporción del *ejército de reserva* es mucho mayor a la de los países centrales, una parte muy alta del *subproletariado* puede pasar prácticamente la totalidad de su vida laboral bajo esa condición, como lo ha documentado Pérez Sáinz (2014: 115 y ss.) para el conjunto de América Latina, resumiendo esa condición estructural del capitalismo regional como la

del *trabajo que no deviene empleo*. Por tanto, las cifras expuestas no hacen sino ratificar de forma empírica la sentencia teórica *marxiana* que encabeza la presente sección: la acumulación del capital es acumulación del proletariado, pues este último es la condición *sine qua non* para la existencia del primero. Así, más que un ingenuo *adiós al proletariado*, lo que tienen por delante las investigaciones sociales es el enorme reto de dar cuenta de las condiciones de trabajo y de existencia de cada una de las diferentes fracciones y estratos de ese enorme contingente profundamente heterogéneo de seres humanos que conforman el proletariado en el Ecuador.

4.2.4 Grupos sociales en situación de clase híbrida o transitoria

A lo largo de la historia, los marxistas se han enfrentado de muy diversa manera al estudio de las llamadas vulgarmente *clases medias*: “aquellas agrupaciones de individuos que escapaban a la definición binaria de burguesía y proletariado” (Piva, 2008: 105-106). Las aproximaciones y salidas que se han dado al “problema” de las capas medias han sido múltiples y no es este el lugar para reseñarlas —el propio Piva lo expone de manera consistente—; para nuestro propósito baste señalar que el uso indiscriminado del término ha supuesto más confusión que claridad, por lo que creemos más conveniente referirnos a ellas como grupos sociales cuya situación de clase es *híbrida* o *transitoria*, lo cual incluye no sólo a la pequeña burguesía urbana, sino también al campesinado y la pequeña burguesía agraria.

Siguiendo la sugerencia de Osorio, podemos pensar a la primera en sus dos principales formas de existencia claramente diferenciadas: la pequeña burguesía propietaria, y la no propietaria (o asalariada). La propietaria es aquella compuesta por una compleja variedad de personas dedicadas a la producción simple de mercancías, que son poseedores de sus herramientas de trabajo o medios de producción a pequeña escala: “los productores/comercializadores y ofertantes de servicios controlan el proceso productivo en su dimensión acotada, allí en el taller, comercio o despacho, pero son rebasados por las tendencias que reproducen el capital en general” (Osorio, 2016: 130-131). Aquí hemos incluido las siguientes categorías propuestas por Cajas: *pequeños productores de mercancías de cuello azul* (artesanos, pescadores, costureras...); *pequeños productores de mercancías de cuello blanco* (profesionistas liberales por cuenta propia: abogados, médicos, etc.);¹²¹ y *microempresarios* (dueños de pequeños establecimientos productivos o comerciales con un máximo 5 empleados).

¹²¹ “...se conforma por profesionales y técnicos que logran establecer sus propios despachos, talleres y consultorios, sean médicos, dentistas, abogados, arquitectos, diseñadores, expertos en computación o consultores políticos. Pueden ser propietarios de las oficinas o despachos o simplemente arrendarlos y viven básicamente de su trabajo, contando a lo sumo con algunos ayudantes; por sus calificaciones tienden a percibir ingresos superiores a la media, lo que les otorga condiciones de existencia más holgadas” (Osorio, 2016: 131).

De forma similar al *subproletariado*, y de hecho con fronteras muy difusas con éste, los *pequeños productores de mercancías de cuello azul* se encuentran con frecuencia en los linderos de la proletarización, con entradas y salidas intermitentes o estacionales a los mercados de trabajo propios de los circuitos de acumulación de capital. El *grado* de su nivel de proletarización puede ser considerado no sólo desde el punto de vista de si desarrollan o no relaciones asalariadas, sino también por el nivel de subordinación de sus procesos de trabajo a capitales particulares, mediante diferentes modalidades de dependencia disfrazada de trabajo “autónomo”, como el *trabajo o maquila domiciliaria* en el caso del ramo de la confección. En conjunto, las diferentes fracciones de este grupo suman cerca de 985 mil personas (14% del total de ocupados en 2014), de los cuales la gran mayoría (818 mil) son pequeños productores de cuello azul.

Por otro lado, tenemos a la *pequeña burguesía asalariada*, conformada a su vez por las siguientes categorías: *ejecutivos/directivos asalariados* de los sectores público y privado (62 mil); asalariados del sector público en ramas no productivas (221 mil); y administrativos de los sectores público y privado (290 mil). La suma de estas tres fracciones es de cerca de 575 mil asalariados (8,3% del total de ocupados en 2014). H. Lefebvre (1972) denominó al primero de los grupos mencionados como *tecnocracia o tecnoburocracia*, la cual se desempeña tanto en el ámbito de la empresa privada como en el aparato de estado, en este último caso mezclada con la *clase política reinante*, a la cual ya nos referimos. Este grupo social, si bien muy reducido en cuanto a número, es tremendamente importante en lo que se refiere al delineamiento de estrategias tanto para la reproducción de los capitales particulares como en lo tocante al comportamiento del aparato estatal pues, además de *regular* el marco general de la acumulación, también ayudan a trazar los contornos de las condiciones bajo las cuales se reproduce *la sociedad en su conjunto*. Es el lugar privilegiado desde donde gerentes, directivos, ministros, definen y gestionan aspectos clave de la reproducción: inversiones, uso del espacio, leyes, políticas públicas, etcétera. Su labor también es auxiliada por un grupo relevante de *administrativos* del sector privado que hacia 2014 superaban los 220 mil trabajadores.

Los primeros (ejecutivos, gerentes) constituyen la cúspide de la *fracción asalariada de la pequeña burguesía* y poseen un poder social muy superior al que su número le otorga, por lo que si bien no son dueños de los medios de producción social (como sí lo es la burguesía en tanto clase *dominante*) si forman parte integral de las capas *dirigentes* de las sociedades a las que pertenecen.¹²²

¹²² “Ese peso se hace presente no sólo en su capacidad de ocupar posiciones claves tanto en el campo económico y particularmente en el político; también en conformar un discurso y una interpretación de la vida en sociedad que cimienta sus propias visiones, pero que además se propaga en las percepciones del resto de clases y fracciones, convirtiéndolas en una especie de sentido común de la sociedad en su conjunto” (Osorio, 2016: 127).

En el Ecuador sus dos componentes no llegaban a 1% del total de la población ocupada en 2014, siendo alrededor de 40 mil los ejecutivos del sector privado, y unos 20 mil los directivos del aparato de Estado. Junto a ellos encontramos a poco más de 200 mil empleados de la *administración pública y la defensa* (burócratas, jueces, militares, policías, etc.), así como a los 70 mil *administrativos* del sector público, a quienes también es posible considerar como parte de la pequeña burguesía asalariada.

Finalmente, de entre la enorme heterogeneidad de los *pequeños propietarios* tenemos a un importante grupo que, por el tipo particular de medio de producción que controla, es necesario considerar por separado: nos referimos a los *campesinos* y a la pequeña burguesía agraria muy emparentada con aquellos, a los cuales nos podemos referir, en forma genérica, siguiendo la terminología de la FAO, como *pequeños agricultores familiares*. En el caso ecuatoriano, hay dos fuentes estadísticas principales que permiten realizar una estimación de su peso. De acuerdo a la *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria* de 2013, el *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca* (MAGAP, 2016: 131 y ss.) estimó que el número de unidades de producción agropecuaria (UPAs) correspondientes a la *pequeña agricultura campesina*¹²³ era de 426 mil has., de las cuales 377 mil eran menores de 20 has. Por otro lado, los datos de la ENEMDU de 2015, muestran que el número de los ocupados en la rama de “agricultura, ganadería y conexas” que trabajan *por cuenta propia* (es decir, ni como patronos, ni como asalariados) se acercaba a los 580 mil. Ambas cifras son más o menos convergentes, por lo que es posible sostener que el número aproximado de jefes y jefas de familia que están al frente de unidades de producción familiar campesina oscilan entre los 400 y 600 mil; de las cuales alrededor de 200 mil están encabezadas por mujeres campesinas, según el MAGAP. Así, el campesinado (y pequeña burguesía agraria) ecuatorianos constituirían entre el 6 y el 8% aproximadamente del total de la población ocupada en el país.

Sin embargo, es importante advertir que cuando hablamos de campesinado, nos estamos refiriendo no a un grupo más o menos homogéneo, sino a una unidad diferenciada y jerárquica en lo que respecta a tamaño de la propiedad, control del proceso productivo, ingresos, etc.¹²⁴ De acuerdo a las condiciones concretas de cada unidad productiva, sus miembros tienen mayores o menores vínculos con los mercados de insumos, productos y dinero, lo que les otorga grados de diferenciados de autonomía/subordinación frente al capital, como lo planteó Bartra (2016: 193 y ss.). De hecho,

¹²³ UPAs que cumplieran con los siguientes criterios: a) valor anual producido menor a 10 mil dólares; b) 50% o más de su mano de obra es no remunerada; c) el productor principal reside en la UPA. Es decir, cuyo motor central no es la acumulación, sino la *reproducción familiar* en sí misma, aunque bajo ciertas coyunturas puede haber acumulación a pequeña escala, con lo cual una fracción minoritaria de los agricultores familiares transmuta en *pequeña burguesía agraria*.

¹²⁴ Un par de buenos estudios sobre la heterogeneidad de las economías campesinas en el Ecuador contemporáneo en Rubio (2008); y Carrión y Herrera (2012).

cabe señalar que un número importante de la labor del campesinado se asemeja bastante a lo que Marx llamó *manufactura a domicilio*: un sistema de trabajo controlado en apariencia por los productores directos, pero en realidad cada vez más subordinado al capital, lo cual se expresa en la actualidad como *agricultura bajo contrato*, mediante la cual algunas fracciones del campesinado producen bajo los dictados directos de capitales particulares de la agroindustria (Yumbla, Herrera, Borja y Castillo, 2013).

CONCLUSIONES: los hallazgos y los retos

1. *La historia cuenta.* A diferencia de muchos análisis sobre el momento actual del desarrollo del capitalismo en el Ecuador, la investigación puso especial énfasis en sus antecedentes históricos, y no sólo los más inmediatos, sino en los de larga data pues, sin hacer referencia a ellos, difícilmente se puede comprender la naturaleza y dinámica de los tiempos que corren. Este tipo de acercamiento evita caer en la tentación a la que han sucumbido no pocas aproximaciones: la de leer el presente haciendo abstracción histórica y, por tanto, sacando conclusiones académicas y políticas de tipo unilateral, que tienden a sobredimensionar las capacidades de agencia y transformación que tienen las fuerzas políticas y sociales contemporáneas, sin lograr captar sus múltiples ataduras a las inercias materiales y culturales de las cuales son herederas. A este respecto, nunca está de más recordar la vieja sentencia del Marx, del *18 Brumario*, de que los seres humanos son los hacedores de su propia historia, pero nunca bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino que les han sido legadas por el pasado. En este sentido, no es posible olvidar que la circunstancia *geohistórica* (porque historia también *es* espacio) del Ecuador ha sido, de forma similar a otras naciones de *Nuestra América* y al menos desde el siglo XIX —si no desde mucho antes— la de país *dependiente* en el marco del Mercado Mundial y, por tanto, con espacios de soberanía (política, económica, tecnológica) y márgenes de maniobra muy acotados. Es por ello que fue prioritario exponer los distintos momentos de despliegue de la relación de dependencia, para lo cual la categoría de *patrón de reproducción* trabajada por Marini y Osorio fue fundamental. Aquélla nos permitió dar cuenta de la existencia de dos patrones de reproducción *dominantes* en la historia del país: uno *agrario-exportador*, entre 1890 y 1971; y otro *petrolero-exportador*, de 1972 hasta la fecha. Pero esta macro periodización no nos ha impedido comprender los puntos de quiebre al interior de cada uno de esos dos largos tramos temporales, pudiendo identificar claramente sub-periodos de diversa duración en cada uno de ellos y, adicionalmente, exponer cómo el patrón agrario-exportador pervive —aunque como patrón secundario— hasta la actualidad, por lo que el problema de la renta de la tierra (y del subsuelo, del mar...) es un aspecto clave a lo largo de toda la historia moderna del país (antes y después de la era petrolera). Y si bien ofrecimos algunas coordenadas básicas para entender su relevancia, creemos que es indispensable desarrollar más investigaciones que hurguen a profundidad sobre el papel de aquella en el devenir del Ecuador.

2. *La lucha de clases también cuenta.* Ésta rara vez se presenta como un conflicto claramente definido entre clases binarias “puras”; y, en la historia ecuatoriana reciente, se ha manifestado de

forma principal como lucha defensiva de coaliciones *policlasistas* ante la ofensiva de los capitales concentrados. Tal vez la principal línea de demarcación clasista —que no la única— a lo largo de la historia del país ha sido aquella que se ha desarrollado de forma polarizada en torno a los intereses encontrados entre reducidos conglomerados empresariales que, pese a su creciente diferenciación interna, conservan aún muchos de los rasgos que atribuyeron los investigadores a los llamados *grupos monopólicos* de la década de los setenta (relaciones de parentesco, articulación con capitales extranjeros, control de poder de mercado, etc.) por un lado; y, en otro, los intereses del resto de clases y fracciones de la formación social ecuatoriana. Por supuesto que esto no quiere decir que no hayan existido o existan otro tipo de tensiones *inter e intra* clasistas, pero la mayoría de éstas han pasado a segundo plano durante los momentos más álgidos de la lucha de clases del país, que se ha manifestado como confrontación polar entre aquellos reducidos grupos, dependientes de forma directa o indirecta de la apropiación de renta de la tierra y de diversos mecanismos de *expropiación financiera*, y otras clases y fracciones de clase históricamente subordinadas económica y políticamente a las anteriores. Esto es de suma importancia para comprender la evolución de los patrones de reproducción de capital, pues buena parte de las decisiones políticas relevantes que han ayudado a moldearlos (conservándolos o transformándolos) han sido el resultado de los diferentes desenlaces de las confrontaciones entre aquellos grupos y el resto del entramado social. Uno de los mejores ejemplos de esto fue la presión que ejercieron algunos de esos grupos durante el gobierno de Mahuad para proceder con la dolarización integral de la economía, lo que significó, en lo inmediato, el deterioro de las condiciones de vida de amplias capas de la población, y la aceleración de la estampida migratoria de la crisis del cambio de siglo, con la cual también quedó cercenada la soberanía monetaria del país y se reforzó la tendencia histórica de la economía ecuatoriana a “exportar naturaleza”, como principal mecanismo para la captación de divisas, junto a la creciente importancia que comenzaron a adquirir las remesas, que se volvieron indispensables para sostener el esquema de dolarización. Y, por otro lado, la lucha de clases también fue clave para que la prolongada crisis orgánica que se fue gestando durante los ochenta y los noventa, se resolviera no por la vía regresiva, sino más o menos progresiva con la *Revolución Ciudadana*.

3. *El poder del Estado aún es relevante.* Consideramos que la historia reciente también demuestra, a contrapunto de no pocas visiones de ultraderecha y ultraizquierda, que el poder del Estado, aún sea el de un país dependiente como el Ecuador, es un factor de poder *significativo* en la definición de las condiciones bajo las cuales se regula *políticamente* la reproducción del capital en el espacio nacional. Esto no significa ni la completa autonomía del aparato de estado respecto a los poderes fácticos, ni su omnipotencia regulatoria, pero sí apunta al reconocimiento de una relación

social que en su manifestación cósmica —como aparato— conserva múltiples capacidades regulatorias de trazar las reglas legales e institucionales (e incluso de orientar los imaginarios culturales) sobre las cuales discurre la reproducción del capital y la reproducción social en su conjunto. Esta capacidad del Estado de comportarse como fuerza política reguladora existe en todo momento, pero la mayoría de las veces dicha regulación se desarrolla en función de los intereses de pequeños grupos sociales que poseen múltiples correas de transmisión de sus intereses con el poder político. Pero, bajo ciertas circunstancias históricas —aquéllas expuestas al inicio del capítulo tercero— es posible ver emerger configuraciones estatales que logran tomar mayor distancia de los intereses particulares, y comienzan a ejercer sus capacidades regulatorias pensando no principalmente en aquéllos, sino en la reproducción social en su conjunto. Claro que, al hacerlo *dentro* de los límites del modo de producción capitalista mundializado, lo asuman o no, el significado social de tales regulaciones es el que hemos descrito como la *opción reformista*; es decir, aquélla que, si bien no se propone luchar por trascender el marco civilizatorio del capital, sí procura establecer ciertos *límites* (legales, políticos, ambientales, laborales, etc.) a las condiciones bajo las cuales se ejerce la explotación y la dominación en un tiempo y espacio determinados. A nuestro juicio, éste es el principal significado de la oleada *posneoliberal* que cubrió a parte importante de América del Sur —Ecuador incluido— durante los últimos lustros, la cual tuvo un importante soporte material en el ciclo ascendente del precio de las *commodities* que se vivió entre 2003 y 2014, pero que también fue acompañada por una voluntad y una fuerza políticas para ampliar los beneficios de esa coyuntura favorable a amplias capas de la población que venían siendo sistemáticamente excluidas por el neoliberalismo reinante en la época que le precedió. Es verdad que cada caso nacional fue (es) irreductible en su naturaleza, alcances y limitaciones, pero sí es posible comprender la experiencia ecuatoriana como una modalidad específica del periodo posneoliberal el cual, si bien hoy parece estar en reflujó, sí marcó un punto de inflexión importante respecto a la gestión estatal del patrón de reproducción en curso.

4. *La Revolución Ciudadana: entre la ira y la esperanza.* Tomamos prestado el título del clásico ensayo de Agustín Cueva para dar cuenta de las dos actitudes que prevalecieron entre los diferentes grupos sociales ante la modalidad local del posneoliberalismo en el país. La ira provino de los menos: en primer lugar, de aquellos grupos de poder que habían hecho del aparato de estado *su* aparato privado, para acelerar mecanismos de acumulación con frecuencia cortoplacistas, que no en pocas ocasiones constituyeron auténticos desfalcos a la riqueza nacional, y tuvieron cuasi paralizado el desarrollo de las fuerzas productivas generales, así como en acelerado deterioro de las condiciones de vida del resto de la población ecuatoriana durante alrededor de dos décadas. Pero también provino de aquellos grupos sociales subalternos a los cuales la Revolución Ciudadana, de forma injusta y torpe,

relegó política y socialmente; incluso aventando a algunos de ellos a los brazos de la oposición de derecha; también de aquellas organizaciones de los de abajo que, manteniendo posiciones más o menos progresistas, fueron de manera injusta calumniados e, incluso, proscritos por la Revolución Ciudadana.

Por su parte, y si nos atenemos a los resultados electorales de la última década, la esperanza prevaleció entre la mayoría de la población, sobre todo en los de abajo, los que sin estar necesariamente organizados o tener claras filiaciones ideológicas, vieron cómo la nueva regulación estatal ponía ciertos límites a los de arriba, mientras que mejoraban algunos aspectos de su reproducción social (incremento de los salarios, mejoría en el acceso a servicios públicos, etc.). Aquéllos para los que no fueron irrelevantes las posibilidades democratizadoras que se abrieron con el proceso constituyente; los esfuerzos por recuperar márgenes de soberanía nacional y los intentos por participar de nuevas modalidades de integración latinoamericana; la nueva orientación de las políticas petrolera, tributaria, de regulación financiera y de desarrollo de las fuerzas productivas generales; las políticas de defensa del salario; así como los distintos esfuerzos —con alcances bastante limitados, es cierto— para poner las bases de un nuevo patrón de reproducción. Esa multitud policlasista le dio una y otra vez su apoyo (electoral, la mayoría de las veces; de movilización política, en menor medida) a la Revolución Ciudadana, aunque ésta poco hizo por acompañar las mejoras en el plano material con procesos sostenidos de formación política y desarrollo de una conciencia que fuera más allá del creciente sentido común posneoliberal y se planteara horizontes de transformación social más profundos.

5. *Posneoliberalismo, patrón de reproducción y estructura de clases.* En este plano, los resultados más evidentes de la apuesta posneoliberal tienen que ver con la puesta en marcha de un ciclo de reactivación del crecimiento económico que, a diferencia de los relativos al periodo neoliberal, puso el énfasis en conciliar el proceso de acumulación en su conjunto, con mejoras en las condiciones de la reproducción social de la población en general (no sólo de la trabajadora y la asalariada). Esto fue posible, en parte, por la favorable coyuntura mundial, pero también por una *decisión* de las fuerzas sociales y políticas que apoyaron un nuevo rumbo para el país. Sin embargo, la gestión en clave reformista del patrón de reproducción heredado de la época anterior se enfrentó a fuertes límites entre los cuales pueden destacarse la histórica proclividad al rentismo de las clases dominantes ecuatorianas, y una economía dolarizada que reduce los márgenes de maniobra de la política económica. En ese marco, la Revolución Ciudadana optó por no enfrentarse directamente con las poderosas fracciones de agroexportadores en el plano del control de sus fuerzas productivas (no hubo reforma agraria, aunque sí las tocó en la esfera de la distribución del plusvalor vía política

tributaria), al tiempo que puso ciertos límites a los mecanismos de expropiación financiera de la banca, mientras que ensayó diferentes estrategias (con pobres resultados) de desarrollo industrial. Todo esto en un marco más amplio para apuntalar el crecimiento del mercado interno, mediante la ampliación del salario real y el salario social, así como de la apuesta por el mejoramiento de las fuerzas productivas generales, principalmente mediante el crecimiento acelerado de la inversión pública en infraestructura, que fue posible, en buena medida, gracias a la nueva política de recuperación de renta petrolera a favor del Estado (más que del pobre incremento de los volúmenes de exportación) y de la reducción del peso de la deuda pública durante los primeros años de la gestión de Correa.

El resultado global de esa compleja iniciativa, no siempre coherente, fue la continuidad de las viejas modalidades de acumulación rentistas de los ahora diversificados agronegocios, a los cuales se sumó el dinamismo de otras ramas que fueron las directamente beneficiadas en el periodo de crecimiento económico y expansión del mercado interno: sector inmobiliario y de la construcción; industria manufacturera; importación y comercio de mercancías a gran escala; información y comunicaciones; y sector financiero. En este sentido, es posible sostener que si bien el patrón de reproducción continuó descansando de manera fundamental en la exportación de bienes de origen primario, el crecimiento significativo del mercado interno durante la última década también permitió reactivar procesos de acumulación en ejes de la economía que habían estado más o menos estancados o con pobres tasas de crecimiento durante las dos décadas perdidas. Sin embargo, como también mostramos, esa reactivación de la acumulación que acompañó a la expansión del mercado interno y a las mejoras relativas de las condiciones de reproducción social de amplias masas de la población, no fue acompañada de una tendencia a la desconcentración del capital. Por el contrario, el ciclo de crecimiento también estuvo marcado por una trayectoria de los grandes capitales a la concentración y al aumento de su control de poder de mercado, en prácticamente todas las ramas de la economía, lo cual se aprecia mejor cuando estudiamos los indicadores de concentración no sólo a nivel de las empresas individuales, sino a una escala mayor del poder que tienen sobre las fuerzas productivas y circulatorias un puñado de grupos económicos que controlan buena parte de la riqueza nacional, y poseen intereses simultáneos en muchas de las ramas de la economía nacional.

En este mismo sentido, uno de los principales hallazgos del trabajo fue dar cuenta de cómo la tendencia a la concentración de capitales también significó un proceso paralelo de concentración de la parte del proletariado ecuatoriano *en activo*. Con esto queremos decir que un número relativamente pequeño, pero muy poderoso de las grandes empresas, explota la fuerza de trabajo de una porción bastante considerable del universo de asalariados que laboran en el sector privado. Si bien es cierto que el mercado laboral del país ha estado y sigue marcado por altas tasas de empleo informal (uno de

los principales indicadores del papel que juega el ejército industrial de reserva en los países periféricos), también es verdad que el peso absoluto (y en menor medida relativo) del proletariado en activo aumentó durante la coyuntura de crecimiento económico, pero comenzó a declinar en términos relativos durante los últimos años de crisis. Respecto al resto de las clases se constató el peso relativamente alto que mantiene la pequeña burguesía (propietaria y no propietaria) en la estructura clasista del país, mientras que el campesinado propiamente dicho prosigue su tendencia secular a perder peso en el dicho marco, pues continúa alimentando las filas del proletariado, sobre todo de su fracción *en reserva*.

6. *Alcances y límites del posneoliberalismo en Ecuador*. Como prueba la historia —y esto es válido no sólo para el Ecuador y Latinoamérica— las dificultades que enfrentan los países periféricos para poner en marcha iniciativas de tipo reformista (por no mencionar las de carácter revolucionario) son múltiples. No sólo por las restricciones económicas, financieras, tecnológicas propias de la relación de dependencia que los atraviesa, como estudiaron a profundidad Marini y otros teóricos de la dependencia. También se suelen enfrentar a culturas empresariales retrógradas y rentistas de las élites que oponen con frecuencia múltiples resistencias a proyectos de desarrollo nacional que arañen siquiera pequeñas porciones de los márgenes de poder y de ganancias a los que históricamente se han acostumbrado. El caso ecuatoriano reciente no fue la excepción, pues tuvo que afrontar no sólo los muy complejos legados propios de una economía primario exportadora, controlada por élites harto acostumbradas a la rapiña cortoplacista y sin proyecto nacional, sino también por un permanente acoso que ejercieron diversos poderes fácticos nacionales y extranjeros sobre muchas de las iniciativas de la *Revolución Ciudadana*. Al marco de hostilidad descrito, habría que añadir, al menos otros dos elementos que también delinearon los límites de la apuesta posneoliberal. El primero tiene que ver con los límites que se autoimpuso ese proyecto político: su tibieza al enfrentar algunos problemas de primer orden (el de la tierra; el de la concentración del poder de mercado; la recuperación de la soberanía monetaria; la falta de formación política y organizativa de los sectores populares; la corrupción en el seno del aparato de Estado); su incapacidad para sostener en el tiempo el apoyo que algunos sectores sociales (como el movimiento indígena) le habían dado en un primer momento; y la debilidad que mostró en algunas coyunturas ante la ofensiva de ciertos sectores de las clases dominantes, algunos de los cuales eran parte del propio gobierno. El segundo aspecto tiene que ver con la incapacidad, ya no del gobierno, sino de las organizaciones populares y los movimientos políticos de izquierda para empujar de forma coordinada el horizonte reformista más allá de sus propios límites, aunque este tema por sí sólo debería ser abordado en una investigación aparte.

7. *Los retos pendientes.* Como indicamos en la Introducción del trabajo, hay algunos aspectos relevantes sobre el desarrollo del patrón de reproducción que no logramos abordar a profundidad, pero que consideramos deberían ser tomados en cuenta para futuras investigaciones. Mencionaremos dos que nos parecen clave. En primer lugar, habría que emprender estudios a profundidad sobre las tendencias subnacionales (regionales) del patrón de reproducción a partir de la dolarización, identificando con un mayor nivel de concreción los ejes de acumulación territorialmente localizados, así como la estructura y dinámicas de clase en cada uno de ellos y, de ser posible, articular esta mirada con otros aspectos importantes de la formación social ecuatoriana, como los momentos no estrictamente económicos de la realidad social del país y de las regiones, pasando del acercamiento de la estructura de clases a la mirada sobre la formación de clase; es decir, al plano organizativo, político e institucional de la lucha de clases. En segundo lugar, pero también relacionado con lo anterior, las ciencias sociales ecuatorianas tienen el enorme reto de ofrecer una mirada científico-crítica sobre las mutaciones técnicas y sociales de procesos de acumulación específicos, ya no a escala de patrón de reproducción, sino del análisis puntual de grupos de capital (sus alianzas, conflictos, estrategias de acumulación, relaciones con el poder político, etc.); pero también habría que estudiar con una lupa más fina el desarrollo de los mercados de trabajo y la composición social y técnica de la fuerza de trabajo en las diferentes ramas de la economía e, incluso, a escala empresarial. En la actualidad casi no contamos con investigaciones sobre las mutaciones en los procesos de trabajo; la naturaleza y dinámica de las relaciones de producción en los espacios laborales; las condiciones bajo las cuales se explota o se despliega el trabajo de las diferentes clases y fracciones de clase, etc. En suma, lo que tenemos por delante es pasar de la aproximación de la escala de patrón de reproducción al análisis de la formación social ecuatoriana, a escala nacional y regional.

EPÍLOGO: sobre la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana

Haciéndose eco de un artículo periodístico, en noviembre de 2015 el presidente Correa comenzó a incluir en sus intervenciones públicas la referencia a una *tormenta perfecta* que habría comenzado a azotar al país desde mediados de 2014. En concreto, se refería a las nuevas condiciones de la coyuntura mundial, con dos novedades: desplome de los precios del petróleo (y de otras commodities) y pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas por la devaluación (vedada para Ecuador) de las monedas de los países vecinos y competidores, lo que impactó en el tipo de cambio real efectivo del dólar (ver AG.11 y AG.12).

Aunque Correa no lo dijo, en realidad la tormenta venía gestándose desde unos años atrás: primero, con la crisis internacional que estalló en 2009; seguida desde 2011 por la desaceleración de la economía china, que continúa hasta la fecha. De hecho, lo que sucedió en el país durante estos últimos años no fue sino el coletazo de una tormenta que sacudió a prácticamente todo el mercado mundial, incluida América Latina, cuyas tasas de variación anual del PIB han ido en picada durante los últimos años: 2,9% en 2012 y en 2013; 0,9% en 2014; -0,5% en 2015 y probablemente más de 1% negativo en 2016 que, en el caso de América del Sur, habría sido de -2,4%, según datos de la CEPAL.

Peor aún, cuando el presidente hizo sus declaraciones lo peor de la tormenta aún estaba por venir: a lo ya anotado (bajos precios del petróleo y apreciación del dólar) se sumarían dos elementos más, entre finales de 2015 y 2016: el fallo en tribunales internacionales a favor de la Oxy, que implicó un pago de mil cien millones de dólares a la petrolera; y la tragedia provocada por el sismo de 7,8 grados Richter que devastó una zona muy poblada de la Costa ecuatoriana el 16 de abril del 2016, con un costo de cerca de 700 personas fallecidas, 6 mil heridas y 30 mil damnificadas. El costo económico estimado para la reconstrucción también fue enorme: más de 3.300 millones de dólares (3,3% del PIB), los cuales tendrán que ser invertidos en el periodo comprendido entre 2016 y 2019, aproximadamente (Senplades, 2016).

El resultado combinado de los elementos referidos fue que, como el mismo Correa (2017) lo reconoció en público, por primera vez en tres décadas hubo una caída del valor de las exportaciones durante dos años seguidos: en 2016 el valor de aquéllas fue sólo del 64% de lo exportado un par de años atrás. De nuevo, como casi siempre en la historia latinoamericana, los vaivenes del mercado mundial se hacían sentir con fuerza en la región. Dejemos que el ahora expresidente lo explique en sus propios términos:

Con un precio de menos de 37,7 por barril de petróleo, el Gobierno Central no recibe ni un dólar de ingreso petrolero, debido a que los ingresos totales por exportaciones de petróleo y ventas de derivados no cubren el valor de los costos de producción, más la importación de derivados y el pago de los subsidios internos a los combustibles. Esto significa que 2015-2016 hemos gobernado sin un solo dólar de ingreso petrolero. (Correa, 2017: 13)

En ese mismo documento se estima la pérdida de ingresos petroleros por contracción de las exportaciones por cerca de 8 mil millones de dólares, a los cuales habría que sumar otros casi mil millones que se dejaron de percibir vía recaudación tributaria debido a la contracción de la actividad económica resultante de la nueva coyuntura desfavorable de 2015-2016. Para enfrentar este adverso escenario, el gobierno se vio orillado a tomar algunas decisiones que, aunque dirigidas a blindar a la economía de las amenazas más inminentes de la crisis (desequilibrios del sector externo, insolvencia de pagos gubernamental), son sintomáticas de la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana respecto a los *shocks* externos, que no son sino una manera elegante de llamar a los azotes que padecen las economías dependientes ante el cambio desfavorable de coyunturas en el devenir del mercado mundial.

Así, de acuerdo al mismo Correa, durante el último par de años se implementaron salvaguardias comerciales para la protección del sector externo, como alternativa a la imposibilidad de devaluar la moneda; se redujo en 6% la inversión pública entre 2015 y 2016 y se amplió la búsqueda de financiamiento en los mercados nacionales e internacionales de capital mediante la emisión de bonos, para poder continuar (aún sea de forma menguada) con la política *contracíclica* y cubrir los déficits fiscales ocasionados por la crisis y el terremoto.¹²⁵

Sin embargo, las medidas no lograron detener del todo algunas dinámicas desatadas por la crisis: estancamiento económico, freno al crecimiento de los salarios reales y del gasto social, despidos del sector público y privado, sobre todo de la mano de obra femenina, retraso del pago del Estado a sus proveedores, etc. Todo ello apuntando en dirección opuesta al camino que venía siguiendo la *opción reformista* durante los periodos de auge, por lo que se impone la interrogante sobre las posibilidades y los límites del reformismo en coyunturas como la descrita. Si quisiésemos simplificar los muchos impactos de la crisis durante el último par de años en un solo dato, tendríamos que mirar el comportamiento de la tasa de variación anual del PIB, la cual fue de 0,2% en 2015 y de un estimado 2% negativo en 2016.

¹²⁵ Las ocho emisiones de bonos realizadas entre 2014 (cuando el país regresó al mercado internacional de capitales, después del *default* parcial del 2008) y el primer trimestre de 2017 significó el incremento de la deuda pública agregada respecto al PIB de 30% a 40%.

La situación descrita también debería bastar para preguntarse sobre la viabilidad *a largo plazo* de mantener la dolarización, pues ésta funciona como camisa de fuerza, sobre todo en condiciones difíciles, impidiendo realizar ajustes vía devaluación de la moneda. La nueva coyuntura mundial también vuelve más evidente los rasgos estructurales de la economía ecuatoriana; aquéllos que la han marcado a lo largo de su historia, aun cuando tenía moneda propia: el rentismo de sus clases dominantes; la alta dependencia financiera, mercantil y tecnológica del exterior; así como su posición en la división internacional del trabajo en tanto exportador de energía y biomasa. Aspectos que pueden no ser tan adversos durante los periodos de auge pero que, tan pronto como cambian las condiciones, comienzan a resquebrajar la apuesta *posneoliberal* y, con ello, la tentación de traspasar los costos de la crisis a los hombros de las clases trabajadoras, se ponen a la orden del día. De hecho, los acontecimientos recientes en el Ecuador —en pleno desarrollo mientras se redactan estas últimas líneas— parecen apuntar en ese sentido pues, de forma un tanto inesperada, la nueva administración de Lenin Moreno comienza a asumir como propias no pocas de las exigencias de los grandes grupos y cámaras empresariales, para dar marcha atrás a algunas de las reformas en clave progresiva del gobierno de su predecesor. En todo caso, como siempre, la última palabra no la tienen los gobiernos de turno, sino los protagonistas de la eterna confrontación de clases quienes, de forma velada o abierta, luchan día a día por sus intereses. También a una parte de ellas, las y los trabajadores que luchan, está dedicada esta investigación.

Entre Xalapa y Quito, 2010-2017.

BIBLIOGRAFÍA

- Acanda, J. (2017). *La palabra y el síntoma: una reflexión sobre el uso del término "populismo"*. Recuperado de: <https://cubapossible.com/la-palabra-sintoma-una-reflexion-uso-del-termino-populismo/>
- Acosta, A. (1991). "Democracia vs. políticas de ajuste. El dilema de los ochenta", en Menéndez- Carrión, A. et al. *Ecuador. La democracia esquivada*. Quito: ILDIS.
- Acosta, A. (1994). *La deuda eterna. Una historia de la deuda externa ecuatoriana* (cuarta edición revisada y actualizada). Quito: Libresa.
- Acosta, A. (1995). *Los nombres de la deuda: sucretizadores, canjeadores y tenedores* (segunda edición). Quito: Fondad.
- Acosta, A. (2001). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Acosta, A. (2004). *El petróleo en el Ecuador: dimensiones y conflictos, 2004*, Recuperado de: <http://www.jubileo2000.ec/view-details/petrolero/93-el-petroleo-en-el-ecuador-dimensiones-y-con-ictos.html>.
- Acosta, A. (2008a). Recordando los entretelones del salvataje bancario. *Peripecias*, 104. Recuperado de: <http://www.peripecias.com/desarrollo/569AcostaEcuadorSalvatajeBancario.html>
- Acosta, A. (2008b). La compleja tarea de construir democráticamente una sociedad democrática. *La Tendencia*, 8, pp. 42.48.
- Acosta, A., et al (2008). *Entre el quiebre y la realidad. Constitución 2008*. Quito: Abya Yala.
- Allán, H. (2014). "Derecha, economía y familia en Ecuador: los presidentes de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG) en tres coyunturas de transformación". *Malaidea: Cuadernos de reflexión*, 5
- Andrade, P. (2015). *Política de industrialización selectiva y nuevo modelo de desarrollo*. Quito: UASB, Corporación Editora Nacional-
- Andrade, P. y E. Nicholls (2017). La relación entre capacidad y autoridad en el Estado: La construcción de un Estado 'Excepcionalista' en Ecuador, *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 103. DOI: <http://doi.org/10.18352/erlacs.10154>
- Ansaldi, W. (2005). ¿Clase social o categoría política? Una propuesta para conceptualizar el término oligarquía en América Latina. *Anales del Instituto Iberoamericano, Universidad de Göteborg*, 7-8, 157-169. Recuperado de: http://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/3270/1/anales_7-8_ansaldi.pdf
- Antunes, R. (2013). *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo* (segunda edición ampliada). Bs.As.: Editorial Herramienta.
- Amoroso, V. Jiménez, J. (2015). "Desigualdad, concentración y rentas altas en América Latina. En Jiménez, J. (Ed.) *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina* (13-48). Santiago: CEPAL.
- Aráuz, L. (2004). "Contratación petrolera ecuatoriana 1972-2003". E en Fontaine, G. (Edit.). *Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador, vol. 2* (57-66). Quito: Flacso.

- Aráuz, L. (2009). *Derecho petrolero ecuatoriano*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Archetti, E. y Stolen, A.K. (1980). Burguesía rural y campesinado en la Sierra ecuatoriana. *Cahiers du monde hispanique et luso-brésilien*, 34, pp. 57-82. DOI: [10.3406/carav.1980.1502](https://doi.org/10.3406/carav.1980.1502)
- Arrazola, I., Pinto, N., Renckens, J., Ballesteros, H. y Hollenstein, P. (2016). *The role of private actors in the Quito Metropolitan District food system with a focus on larger processing and retail*. VECO Andino and RUAF Foundation. Recuperado de: <http://www.ruaf.org/sites/default/files/Role%20of%20private%20sector%20in%20the%20Quito%20city%20region%20food%20system-final.pdf>
- Arroba, E. (2001). *La Teoría del Ciclo Económico Bananero y el Fenómeno de El Niño: el caso del Ecuador desde 1948 al 2000*. Guayaquil: Centro de Investigaciones de la UEES.
- ASOBANCA (2016). *Informa Anual 2015-2016*. Quito: Directorio de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador.
- Báez, J. (2015). *¿Para quién el Estado? Estudio de la concentración en compras públicas*. Quito: CDES.
- Báez, R. (1995). *La quimera de la modernización. En Ecuador: pasado y presente* (edición actualizada) (pp. 169-223). Quito: Libresa.
- Banco Mundial/INEC (2016). *Reporte de la pobreza por consumo*. Quito: Autor. Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/reportepobreza.pdf>
- Bárcena, A., coord. (2014). *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*. Trigésimo quinto periodo de sesiones de la CEPAL. Santiago: CEPAL.
- Bárcena, A. (2015). “Prólogo”. En Bárcena, A., Pardo, A., Abeles, M. (Eds.). *Estructura productiva y política macroeconómica: enfoques heterodoxos desde América Latina*, Santiago: CEPAL.
- Bárcena, A. y Prado, A. (2016). *El imperativo de la igualdad*. Buenos Aires: Cepal-Siglo XXI.
- Bartra, A. (2006). *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. México: UACM-Ítaca-CEDRSSA.
- Bartra, A. (2016). *Hacia un marxismo mundano. La clave está en los bordes*. México: UAM/Ítaca.
- Barreda, A. (1995). El espacio geográfico como fuerza productiva estratégica en El Capital de Marx. En Ceceña, A. (coord.) *La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. México: IIEc-El Caballito.
- Barreda, A. (2005). “Geopolítica, recursos estratégicos y multinacionales”. Recuperado de: http://www.omal.info/www/IMG/pdf/Ponencia_Andres_Barreda.pdf
- Barreda, A. (2009). *Manipulaciones y zarandeos de la actual civilización petrolera mundial*. Recuperado de: <http://www.oilwatch.org/doc/libros/Manipulaciones%20y%20zarandeos.pdf>
- BCE, Banco Central de Ecuador (2016). *Estadísticas macroeconómicas. Presentación Estructural. Junio*. Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062016.pdf>

- Beblawi, H. y Luciani, G. (eds.) (1987). *The Rentier State*. New York: Instituto Affari Internazionali -Croom Helm.
- Benzi, D. (2016). El exitoso ocaso del ALBA. Réquiem para el último vals tercermundista, *Nueva Sociedad*, 261, pp. 77-9.
- Bértola, L. Y Ocampo, J. (2013). *El Desarrollo Económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bértola, L. y Williamson, J. (2008). “Globalization in Latin America before 1940”. En Bulmer-Thomas, V, J. Coatsworth y R. Cortés (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America, vol. 2. The Long Twentieth Century*. New York: Cambridge University Press.
- Bidet, J. (2007). *Refundación del marxismo. Explicación y reconstrucción de El Capital*. Santiago: LOM.
- Bihl, A. (2002). La problemática de la reproducción del capital en El Capital. *Revista Herramienta*, 20. Recuperado de: <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-20/la-problematica-de-la-reproduccion-del-capital-en-el-capital>
- Bilbao, J. (2015). Precios bajos disparan la cláusula de acumulación en los contratos petroleros. *Revista Gestión*, 251, pp. 34-38.
- Boito Jr., A. y Saad-Filho, A. (2017). Estado, instituições estatais e poder político no Brasil. En C. Katz [et al.] *Latin American Perspectives en español y portugués 1: buscando alternativas políticas y económicas* (191-212). Buenos Aires: CLACSO, Latin American Perspectives. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20170901105600/Latin_American_Perspectives.pdf
- Bonilla, O. (2008) *Historia del nacionalismo ante el petróleo en Ecuador*. Tesis de licenciatura en Historia. México: UNAM.
- Bonnet, A. (2016). El Kirchnerismo. La Argentina tras la caída del Neoliberalismo. *Bajo el Volcán*, 25, pp. 11-56.
- Borja, J. (2016), *El poder de mercado en la comercialización de alimentos en Ecuador* (presentación Power Point de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado). Recuperado de: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/Jaime-Borja-SCPM-18-ago-2016.pdf>
- Borón, A. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Borón, A. (2014). *América Latina en la geopolítica del imperialismo*. Buenos Aires. Ediciones Luxemburg.
- Bravo, E. (2013). *Desafío del Estado Ecuatoriano frente a la regulación de las telecomunicaciones*. Universidad de Barcelona, tesis de Maestría. Recuperada de: <http://repositorio.educacionsuperior.gob.ec/bitstream/28000/1487/1/T-SENESCYT-00596.pdf>
- Breilh, J. (2007). Nuevo modelo de acumulación y agroindustria: las implicaciones ecológicas y epidemiológicas de la floricultura en Ecuador. *Ciencia & Saúde Coletiva*, 12(1), pp. 91-104.
- Breilh, J. y Herrera, F. (2011). *El proceso juliano. Pensamiento, utopía y militares solidarios*. Quito: UASB/ Corporación Editora Nacional.

- Bretón, V. (2007) “A vueltas con el neo-indigenismo etnófago: la experiencia Prodepine o los límites del multiculturalismo neoliberal”. En *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, 29, (95-104).
- Briones, V. (2014). Conditional Cash Transfer a mechanism for social inclusion in Ecuador: An Assessment of Bono de Desarrollo Humano. Tesis de Maestría, University of Manchester
- Buendía, F. (2016). “Leyes para el Buen Vivir en materia económica aprobadas por la Asamblea Nacional a partir del año 2008 al 2015”. En AA.VV. *Nueve años de desarrollo constitucional*. Quito: Asamblea Nacional.
- Bulmer-Thomas, V. (2010). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: FCE.
- Burkett, P. (2014). *Marx and Nature. A Red and Green Perspective*. Chicago: Haymarket.
- CADTM (2008). *Ecuador en la encrucijada. Abolir la deuda para liberar el desarrollo humano*. Quito: Comité para la Abolición de la Deuda del Tercer Mundo-Abya Yala.
- CAIC (2008). *Informe final. Auditoría integral de la deuda ecuatoriana* (5 Tomos y Resumen Ejecutivo). Quito: Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público. Recuperado de: <http://www.auditoriadeuda.org.ec/>
- CAITISA (2017). *Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador*. Quito: IAEN. Recuperado de: <http://www.caitisa.org/index.php/home/enlaces-de-interes>
- Cajas, J. (2015). *Clases sociales, desigualdad y subempleo en el capitalismo subdesarrollado*. Tesis de Maestría en Economía del Desarrollo. Quito: Flacso.
- Calderón, A. (2016). “Política industrial y tecnológica de Ecuador: avanzando en la construcción de capacidades”. En Calderón, A., Dini, M., Stumpo, G. (eds.) *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social* (93-134). Santiago: CEPAL.
- Calderón, A., Stumpo, G. (2016). “La evolución económica y social del Ecuador: Las restricciones de la estructura productiva”. En Calderón, A., Dini, M., Stumpo, G. (eds.) *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social* (11-58). Santiago: CEPAL.
- Camacho, M., Cilio, I., Errez, J. (2015). *El sistema financiero ecuatoriano: ¿Especializado o diversificado? El rol de los segmentos de crédito y las tasas de interés*, Nota Técnica no. 78. Quito. Banco Central del Ecuador. Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota78.pdf>
- Canelas, C. (2014). *Minimum wage and informality in Ecuador*. ONU-WIDER Working Paper, Helsinki. Recuperado de: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2014-006.pdf>
- Cañas, R. (2015). Caracterización de los grupos económicos en el Ecuador. *Investigación Económica*, 8. Revista de la Facultad de Economía de la PUCE, pp. 75-116.
- Caputo, O. (2005). Estados Unidos y China: ¿Locomotoras en la recuperación y en las crisis cíclicas de la economía mundial? *Oikos*, 19, pp. 7-53
- Caputo, O. (2016). Algunas formulaciones económicas de Marx, y la actual crisis económica mundial. En Estay, J. (Coord.) *La economía mundial y América Latina ante la continuidad de la crisis global* (17-30). Puebla: BUAP-Clacso.

- Carranza, C., Cisneros, M. (2014). *Hacia un sistema de protección social ms inclusivo en el Ecuador Seguimiento y desenlace de un proceso de construcción de consensos en la búsqueda del Buen Vivir*. Santiago: CEPAL.
- Carrión, D., Herrera, S. (2012). *Ecuador rural del Siglo XXI. Soberanía alimentaria, inversión pública y política agraria*. Quito: Instituto de Estudios Ecuatorianos.
- Castro, M. (2011). *Hacia una Matriz Energética Diversificada en Ecuador*. Quito: CEDA
- Castro Herrera, G. (1994). *Los trabajos de ajuste y combate. Naturaleza y sociedad en la historia de América Latina*. Bogotá: Casa de las Américas-Colcultura.
- CEPAL (2015). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2015. Dilemas y espacios de políticas*. Santiago: Autor.
- CEPAL (2016). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2016*. Santiago: Autor.
- Chávez, D. (2015). Marx y el extractivismo. *Revista de Economía de la Universidad Central del Ecuador*, 195, pp. 15-27
- Chibber, V. (2005). “¿Reviviendo el estado desarrollista? El mito de la ‘burguesía nacional’”. *Socialist Register 2005. El imperio recargado*. (165-189) Bs As.: Clacso.
- Chiriboga, M. (2013). *Jornaleros, grandes propietarios y exportación cacaotera, 1790-1925* (Segunda edición revisada). Quito: UASB-CEN.
- Chodor, T. (2015). *Neoliberal Hegemony and the Pink Tide in Latin America. Breaking up with TINA?* New York: Palgrave Macmillan.
- Cisneros, M. (2016). “La Seguridad Social en el Ecuador. Nueve años de legislatura”. En Navas, M., Muñoz, P. (eds.). *Nueve años de desarrollo Constitucional* (275-283). Quito: Asamblea Nacional.
- Clark, P. (2017). Neodevelopmentalism and a “vía campesina” for rural development: Unreconciled projects in Ecuador’s Citizen’s Revolution. *Journal of Agrarian Change*, 17, pp. 348–364. <https://doi.org/10.1111/joac.12203>
- Comisión de Auditoria de Frecuencias (2009). *Informe Definitivo de la Comisión de Auditoría de Concesiones de Frecuencias de Radio y Televisión*. Recuperado de: <http://www.arcotel.gob.ec/ventanilla-del-usuario/informe-definitivo-de-la-comision-de-auditoria-de-frecuencias/>
- Comisión de la Verdad (2010). *Informe de la Comisión de la Verdad. Tomo 2. Crímenes de Lesa Humanidad*. Quito: Autor.
- Constantino, A. y Cantamutto, F. (2014). *Sociológica* (29:81), pp. 39-86. Recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v29n81/v29n81a2.pdf>
- Coronil, F. (2002). *El Estado mágico. Naturaleza, dinero y modernidad en Venezuela*. Caracas: Nueva Sociedad.
- Correa, R. (2009). *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Bogotá: Debate.

- Correa, R. (2012). Entrevista. *New Left Review en Español*, 77. Recuperado de: http://newleftreview.es/article/download_pdf?id=2986&language=es
- Cueva, A. (1977). Ecuador: 1925-1975. En P. González (Coord.), *América Latina: historia de medio siglo. 1-América del Sur* (pp. 291-326). México: Siglo XXI.
- Cueva, S., Ortiz, M. (2013). *Ingresos Fiscales por Explotación de Hidrocarburos en Ecuador*. BID. Recuperado de: https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1510/RRNN_Ecuador.pdf?sequence=1
- Cypher, J.M. (2009). ¿Vuelta al siglo XIX? El Auge de las materias primas y el proceso de “primarización” en América Latina. *Foro Internacional*, 195, pp.119-162.
- Cypher, J. y Alfaro, Y. (2016). Triángulo del neo-desarrollismo en Ecuador. *Revista Problemas del Desarrollo*, 185 (47), pp. 163-186.
- Dafermos, G., Kotsampopoulos, P., Latoufis, K., Margaris, I., Rivela, B., Washima, F.P., Ariza-Montobbio & P., López, J. (2015). Energía: conocimientos libres, energía distribuida y empoderamiento social para un cambio de matriz energética. En Vila-Viñas, D. y Barandiaran, X.E. (Eds.) *Buen Conocer - FLOK Society. Modelos sostenibles y políticas públicas para una economía social del conocimiento común y abierto en el Ecuador*. Quito, Ecuador: IAEN-CIESPAL
- Dávila, F. (1984). *Las luchas por la hegemonía y la consolidación política de la burguesía en el Ecuador 1972-1978*. México: UNAM.
- Daza, E. (2015). *Problemáticas de la tierra en el Ecuador*. Movimiento Regional por la Tierra. Recuperado: http://www.biodiversidadla.org/Principal/Secciones/Documentos/Problematicas_de_la_tierra_en_Ecuador
- D’Eramo, M. (2013). “El populismo y la nueva oligarquía”. *New Left Review* en castellano (segunda época). Recuperado de: newleftreview.es/article/download_pdf?language=es&id=3028
- De la Torre, F. (2000). *El carácter especulativo del capital financiero en el Ecuador. Periodo: 1980-1999* (tesis). Quito: PUCE.
- De Janvry, A., P. Glikman (1991). *Estrategias para mitigar la pobreza rural en América Latina y el Caribe: encadenamientos de producción en la economía campesina en el Ecuador*. San José, C.R.: IICA-FIDA.
- De la Torre, P. (2004). *Stato Nostro. La cara oculta de la beneficencia en el Ecuador*. Quito: Abya Yala. Recuperado de: https://www.academia.edu/11447481/Lo_publico_y_lo_privado_en_el_estado_ecuatoriano_La_Junta_de_Beneficiencia_de_Guayaqui
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*, séptima edición. New York: Guilford Press
- Drake, P. (1989). *The Money Doctor in the Andes. The Kemmerer Misions, 1923-1933*. Durham: Duke University.
- Durán J., y Pellandra, A. (2017). *La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.

- Echeverría, B. (1984). La “forma natural” de la reproducción social. *Cuadernos Políticos*, 41, pp. 33-46.
Recuperado de: <http://www.cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.41/CP41.4BolivarEcheverr%EDa.pdf>
- Echeverría, B. (1986) *El discurso crítico de Marx*. México: ERA
- Echeverría, B. (2005). “Renta tecnológica” y capitalismo histórico. *Mundo Siglo XXI*, 2, pp.17-20.
Recuperado de: <http://www.mundosisigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v01/02/02.pdf>
- Endara, X. (1999). *Modernización del Estado y reforma jurídica, Ecuador 1992-1996*. Quito: UASB.
- Erten, B., Ocampo, J. (2012). *Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century*. DESA Working Paper No. 110. Recuperado de: http://www.un.org/esa/desa/papers/2012/wp110_2012.pdf
- Estay, J. (1996). *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*. México: UNAM-BUAP.
- Falconí, F. y Ponce, J. (2005) ¿Influyen los precios del petróleo en el alza de los Global 12? Una reflexión de coyuntura sobre el endeudamiento externo ecuatoriano. En *Íconos*, 23, p. 9-15.
- Farthing, L. y Kohl, B. (2014). *Evo’s Bolivia: continuity and change*. Austin: Texas University Press.
- Fernández Durán, R. (2010). *El Antropoceno. La expansión del capitalismo global choca con la biosfera*. Barcelona: Virus.
- Fierro, L. (1991). *Los Grupos Financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educación Popular, CEDEP.
- Filmus, D. (2016). “Una década de transformaciones en América Latina”. En Gentili, P. y Trotta, N. (Comps.). *América Latina: la democracia en la encrucijada*. Buenos Aires: Clacso, Octubre Editorial, pp. 27-51.
- Folchi, M. (2010) *¿Maldición o bendición de los recursos naturales? El caso de la minería del cobre en Chile, 1890-1950 (ponencia)* Recuperada de: www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/392_abstract.doc
- Fontaine, G. (2008). *Neonacionalismo petrolero en Los Andes* (Working Paper #4 del Observatorio Socioambiental). Quito: Flacso. Recuperado de: <http://www.flacso.org.ec/docs/neonaciona.pdf>
- Frankema, E. (2008). *The Historical Evolution of Inequality in Latin America. A comparative analysis, 1870-2000*. Recuperado de: <http://dissertations.ub.rug.nl/faculties/feb/2008/e.h.p.frankema/?pLanguage=en&pFullItemRecord=ON>
- Gachet, F., Carrión, D. (2014). “Ámbito Economía. El debate en torno al Gobierno de Rafael Correa, en su matiz económico” (35-135). En Muñoz, F. (Coord.). *Balance Crítico del gobierno de Correa*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Gallagher, K. (2016). *The China triangle: Latin America’s China boom and the fate of the Washington consensus*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Gallagher, K. y Myers, M. (2016) *China-Latin America Finance Database*, Washington: Inter-American Dialogue. Recuperado de: http://www.thedialogue.org/map_list/

- García, S. (2014). *Sumak kawsay o buen vivir como alternativa al desarrollo en Ecuador. Aplicación y resultados en el gobierno de Rafael Correa (2007-2011)*. Tesis de Doctorado, Universidad Complutense de Madrid.
- García, S. (2016). "El reformismo progresista del mercado de trabajo en Ecuador. Principales políticas, instrumentos y resultados en el periodo 2007-2015". En Burchardt, H. et al. (Eds.) *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas (199-224)*. Quito: Abya Yala.
- García-Pascual, F. (2007). ¿Un nuevo modelo rural en Ecuador? Cambios y permanencias en los espacios rurales en la era de la globalización. *Íconos*, 29, pp. 77-93.
- Gargarella, R. (2010). El nuevo constitucionalismo latinoamericano. Algunas reflexiones preliminares. *Revista Crítica y Emancipación*, 3, pp. 169-188.
- Gastambide, A. (2010). *El camino hacia la dolarización en Ecuador*. Quito: Flacso.
- Gaussens, P. (2016). ¿El fin del trabajo o el trabajo como fin? Proceso constituyente y reformas laborales en el Ecuador de la 'Revolución Ciudadana' (2007-2013). *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 23, pp. 31-55.
- Geedes, M. (2014) The old is dying but the new is strugglin to be born: hegemonic contestation in Bolivia. *Critical Policy Studies* (8:2), pp. 165-182.
- Gordillo, R. (2005). *¿El oro del diablo? Ecuador: historia del petróleo*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Goodwin, G. (2017). The Quest to Bring Land under Social and Political Control: Land Reform Struggles of the Past and Present in Ecuador. *Journal of Agrarian Change* (17:3), pp. 571-593.
- Gramsci, A. (1999). *Cuadernos de la Cárcel. Vol. 5* (edición crítica del Instituto Gramsci). México: ERA/BUAP.
- Grugel, J, y P. Ruggirozzi (2009). "The End of the Embrace? Neoliberalism and Alternatives to Neoliberalism in Latin America". En Grugel, J. y P. Ruggirozzi (eds.) *Governance after neoliberalism in Latin America*. (1-24). New York: Palgrave Macmillan.
- Gualavisí, M. y Sáenz, M. (2011). "La Construcción, una primera aproximación". En Jácome, H. (Coord.) *Boletín de Análisis Sectorial y de MIPYMES. Sector de la Construcción*. Quito: MIPRO-FLACSO.
- Gudynas, E. (2009). "Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual". En AAVV. *Extractivismo, política y sociedad (187-225)*. Quito: CAAP y CLAES.
- Guerra, F. (2001). *Análisis del modelo económico y social ecuatoriano de los años 70s y 80s en el marco de la globalización* (Tesis de Maestría). Quito: FLACSO-Ecuador.
- Guerrero, A. (1994). *Los oligarcas del cacao*. Quito: El Conejo.
- Harari, R. (2004). *Seguridad, salud y ambiente en la floricultura*. Quito, Ecuador: IFA-PROMSA.
- Harari, R. (2015). Condiciones de trabajo en empresas chinas. En *Ecuador Debate*, 94, pp. 115-130.

- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: FCE.
- Harvey, D. (2004). El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión”. En *Socialist Register 2004: El nuevo desafío imperial*, pp. 109-129. Recuperado de: <http://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/14997/11983>
- Harvey, D. (2007). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Madrid: Akal.
- Harvey, D. (2014) *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: IAEN.
- Harvey, D. (2016) *Guía de El Capital de Marx. Libro Segundo*. Madrid: Akal.
- Hernández, J. (2009). *Crisis de acumulación, recomposición del capital y clases sociales en México, 1976-2008*. Tesis de Maestría en Estudios Latinoamericanos. México: UNAM.
- Hofman, A. y Buitelaar, R. (1994). Ventajas comparativas extraordinarias y crecimiento a largo plazo: el caso de Ecuador. *Revista de la Cepal*, 54, 149-166.
- Hornborg, A. (2011). *Global Ecology and Unequal Exchange. Fetishism in a zero-sum world*. New York: Routledge.
- Houtart, F., Laforge, M. editores (2016). *Manifiesto para la agricultura familiar campesina e indígena en Ecuador*. Quito: IAEN.
- Husson, M., Louça, F. (2013). Capitalismo tardío y neoliberalismo: una perspectiva de la actual fase de la onda larga del desarrollo capitalista. *Revista Sin Permiso*, 12. Recuperado de: <http://hussonet.free.fr/louespa.pdf>
- Ibarra, F. (2015). *Los derechos de los trabajadores en la actual Constitución y la Ley: ¿Es necesaria una reforma constitucional para reconocerlos y garantizarlos de manera más clara y efectiva?* Recuperado de: <https://cepyecuador.wordpress.com/2015/06/30/los-derechos-de-los-trabajadores-en-la-actual-constitucion-y-la-ley-es-necesaria-una-reforma-constitucional-para-reconocerlos-y-garantizarlos-de-manera-mas-clara-y-efectiva/>
- INEC (2016). *Panorama laboral y empresarial del Ecuador*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- Jappe, A. (2016). *Las aventuras de la mercancía*. Madrid: Pepitas de Calabaza.
- Jessop, R. (2008). *El futuro del Estado capitalismo*. Madrid: Catarata.
- Jones, P., Weinthal, E. (2010). *Oil Is Not a Curse. Ownership Structure and Institutions in Soviet Successor States*. New York: Cambridge University Press.
- Juteau-Martineau, G., Becerra, S., Maurice, L. (2014) Ambiente, petróleo y vulnerabilidad política en el oriente ecuatoriano: ¿Hacia nuevas formas de gobernanza energética? *América Latina Hoy*, 67, pp. 119-137. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.14201/alh201467119137>
- Katz, C. (2016). *Neoliberalismo, neodesarrollismo, socialismo*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Katz, C. (2017). Dualidades de América Latina. Contracorrientes políticas y económicas. En C. Katz [et al.] *Latin American Perspectives en español y portugués 1: buscando alternativas políticas y económicas*

- (19-42). Buenos Aires: CLACSO, Latin American Perspectives. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20170901105600/Latin_American_Perspectives.pdf
- Kay, C. (2001). “Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina”. En García, P. (comp.) *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades* (337-429). Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- King, K. (2015). ¿Quién paga la crisis?: el ajuste del gasto público, *Plan V*, 3.11.15. Recuperado de: http://www.planv.com.ec/historias/sociedad/quien-paga-la-crisis-el-ajuste-del-gasto-publico?utm_source=emailcampaign618&utm_medium=phpList&utm_content=HTMLemail&utm_campaign
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Larrea, C. (1987). Auge y crisis de la producción bananera (1948-1976). En C. Larrea (Ed.) *El banano en el Ecuador: transnacionales, modernización y subdesarrollo* (pp. 37-63). Quito: Flacso-Corporación Editora Nacional.
- Larrea, C. (2015) “Políticas sociales y cambio social en América Latina y la Región Andina: Alcances y perspectivas” (101-134). En Bonilla, A., Álvarez, I., Sáenz, S. (Eds.). *Políticas sociales en América Latina y el Caribe: Escenarios contemporáneos, inversiones y necesidades*. San José: FLACSO – CAF
- Larrea, C. (2016) “Petróleo, pobreza y empleo en el Ecuador: de la bonanza a la crisis”. En Burchardt, H. et al. (Eds.) *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas* (131-158). Quito: Abya Yala.
- Larrea, C. y North, L. (1997). Ecuador: adjustment policy impacts on truncated development and democratisation. *Third World Quarterly*, 18(5), 913-934.
- Larrea, F. (1998). Políticas agrarias y economías campesinas en el Ecuador. Recuperado de: <http://www.fmra.org/archivo/larrea.pdf>
- Latorre, S. (2014). Resisting Environmental Dispossession in Ecuador: Whom Does the Political Category of ‘Ancestral Peoples of the Mangrove Ecosystem’ Include and Aim to Empower? *Journal of Agrarian Change*, Vol. 14 No. 4, pp. 541–563.
- Lefebvre, H. (1972). *Contra los tecnócratas*. Buenos Aires: Granica Editor.
- Lefebvre, H. (2009). *State, Space, World, Selected Essays* (editado por Neil Brenner y Stuart Elden). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Leite Moreira C., Sebag de Magalhães, E. (2014). Um novo padrão exportador de especialização produtiva? Considerações sobre o caso brasileiro. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, 38. Recuperado de: <http://revista.sep.org.br/index.php/SEP/article/view/56/93>
- Lenin, V. (1919). “Una gran iniciativa”. En *Obras escogidas, t. III*. Moscú: Editorial Progreso, 1961.
- León, M. (2015). “Políticas públicas y empleo informal en Ecuador: 2007-2015”. *Revista Economía, Universidad Central del Ecuador*, 106, pp. 11-36.
- Li, M. (2016). *China and the Twenty-First-Century Crisis*. Londres: Pluto Press

- López Segre, F. (2016). *América Latina: crisis del posneoliberalismo y ascenso de la nueva derecha*. Buenos Aires: Clacso.
- Lucas, K. (2015). *Ecuador cara y cruz. Del levantamiento del noventa a la Revolución Ciudadana. Tomo III. Luces y sombras de la Revolución Ciudadana (2007-2015)*. Quito: CIESPAL.
- Llanes, H. (2004). *Estado y política petrolera en el Ecuador*. Quito: Autor.
- Llerena, F. et al (2015). *Social Spending, Taxrs and Income Redistribution in Ecuador*. CEQ Working Paper No. 28. Recuperado de:
http://www.commitmentoequity.org/publications_files/Ecuador/CEQWPNo28%20SocSpendTaxIncomeRedistEcuador%20Feb%202015.pdf
- MAE (2012). *Línea base de deforestación del Ecuador Continental*. Quito: Ministerio del Ambiente.
- MAGAP (2016). *La política agropecuaria ecuatoriana: hacia el desarrollo territorial sustentable, 2015-2025. Primera Parte*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Maiguashca, J. (2012). La incorporación del cacao ecuatoriano al mercado mundial entre 1840 y 1925, según los informes consulares. *Procesos*, 35. *Revista Ecuatoriana de Historia*, pp. 67-97.
- Maldonado, R. (2016). *Las remesas hacia América Latina y el Caribe en 2015-2016. Acelerando su crecimiento*. México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Recuperado de:
<http://www.cemla.org/PDF/remesaseinclusion/2016-11-acelerandoremesas.pdf>
- Mansell, W. y Openshaw, K. (2009). Suturing the Open Veins of Ecuador: Debt, Default and Democracy. *The Law and Development Review*, Vol. 2, No. 1. Recuperado de:
<http://www.bepress.com/ldr/vol2/iss1/art7>
- Marini, R. M. (1973). "Dialéctica de la dependencia". En R.M. Marini (2008) *América Latina, dependencia y globalización* (Antología preparada por Carlos Eduardo Martins) (pp. 25-106). Bogotá: CLACSO-Siglo del Hombre.
- Marini, R.M. (1998). "El concepto de trabajo productivo: nota metodológica". E en R.M. Marini (2008) *América Latina, dependencia y globalización* (Antología preparada por Carlos Eduardo Martins) (pp. 273-283). Bogotá: CLACSO-Siglo del Hombre.
- Martínez-Alier, J. (2009). Los conflictos ecológicos y el ecologismo de los pobres. En F. Martín-Mayoral (comp.) *Deuda externa y economía ecológica: dos visiones críticas* (pp. 97-113). Quito: Flacso-Ministerio de Cultura.
- Martínez-Peinado, J. (2001). Globalización y Fábrica Mundial. En Guerrero, D. y Arriola, J. (eds.), *Economía política de la globalización* (pp. 172-185). Recuperado de:
<http://es.scribd.com/doc/27497186/Guerrero-Diego-comp-Economia-Politica-de-la-Globalizacion>
- Martínez, L. (1987). *De campesinos a proletarios. Cambios en la mano de obra rural en la Sierra central del Ecuador*. Quito: El Conejo.
- Martínez, L. (2014) "De la hacienda al agronegocio: agricultura y capitalismo en Ecuador." En Almeyra, G. Concheiro, L., Mendes, M., Porto Gonçalves, C.W. (Coord.). *Capitalismo: tierra y poder en América Latina (1982-2012)*, vol. II (123-158). México: UAM, Clacso, Ediciones Continente.

- Martínez, L. (2015). "Agronegocio y proletarización rural en la sierra central de Ecuador, provincia de Cotopaxi". En Alberto Riella y Paola Mascheroni (comp.) *Asalariados rurales en América Latina* (25-47). Bs.As.: Clacso.
- Martínez, L. y Urriola, R. (1994). El impacto del ajuste en el agro ecuatoriano. *Debate Agrario*, 20 (171-183).
- Marx, K. (1867/1975). *El Capital*, vol. 1. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1885/1976) *El Capital*, vol. 2. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1894/1976). *El Capital*, vol. 3. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1971) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Borrador 1857-1868* (3 vol.), México: Siglo XXI editores.
- MCSE (2016). *Agenda Nacional de Energía, 2016-2040*. Quito: Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos.
- McMichael, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.
- Medina, S. (2001). *Los bancos privados y el Banco Central del Ecuador: crisis bancarias 1914-1927 y 1995-2000* (tesis). Quito: PUCE
- Mészáros, I. (2010). *Más allá del capital*. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia-Pasado y Presente XXI.
- Mintegiuga, A. y G. Ubasart-González (2015): "Regímenes de Bienestar y gobiernos "progresistas". En América Latina: los casos de Venezuela, Ecuador y Bolivia", *Política y Sociedad*, 52 (3), pp. 691-718.
- Miño, W. (2008). *Breve historia bancaria del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Mitchell, T. (2013). *Carbon Democracy. Political Power in the Age of Oil*. Londres/Nueva York: Verso Books.
- Molina, A., Cabrera, E., Moreno, L., Sharman M.A., Cuevas, F. (2015). *Mapa de Pobreza y Desigualdad por consumo Ecuador 2014*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos y Banco Mundial (INEC-BM). Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/mapaLibro.pdf>
- Moncada, J. (1983). *Capitalismo, burguesía y crisis en el Ecuador*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Moreano, A. (1995). "Capitalismo y lucha de clases en la primera mitad del siglo XX". En *Ecuador: pasado y presente* (edición actualizada) (pp. 97-151). Quito: Libresa.
- Moore, J. (2015). *Capitalism in the web of life. Ecology and the Accumulation of Capital*. New York/London: Verso.
- Moore (2016). El fin de la naturaleza barata: o cómo aprendí a dejar de preocuparme por "el" medioambiente y amar la crisis del capitalismo. En *Relaciones Internacionales*, 33, pp. 143-174. Recuperado de: <http://www.relacionesinternacionales.info/ojs/article/download/764/500.pdf>

- Moulier-Boutang, Y. (2006). *De la esclavitud al trabajo asalariado. Economía histórica del trabajo asalariado embridado*. Madrid: Akal.
- Munck, R. (2008). *Globalización y trabajo. La nueva "Gran Transformación"*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Muñoz, P. y Chávez, N. (2015). "La recuperación del Estado ecuatoriano a través de la planificación" (269-292). En Endara, G. (Coord.). *El rol del Estado: contribuciones al debate*. Quito: SENPLADES, FES-ILDIS.
- Neira, S. (2016). *Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador*. Santiago: CEPAL.
- Nogales, G. (2015). *Movilización social en Ecuador y Bolivia en el Siglo XXI: entre la lucha antineoliberal y los gobiernos progresistas*, tesis de Maestría en Estudios Latinoamericanos. Ciudad de México: UNAM.
- Núñez, J. (1987). "Ecuador: la democracia amenazada". E en AA.VV. *Tiempos conservadores*. Quito: El Conejo.
- Ocampo, J. (2011). "La historia divergente de las economías grancolombianas" (191-226). En Bértola, L. y Gerchunoff, P. *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*. Santiago: CEPAL/AECID
- Ocampo, J. (2014). "La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia". En Ocampo, J. (coord.). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica* (29-42). Santiago: CEPAL.
- Ocampo, J. (2015) "América Latina frente a la turbulencia económica mundial". En Bárcena, A., Prado, A. (Eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (93-110). Santiago: CEPAL
- Ocampo, J.A. y Parra-Lancourt, M. (2012). *The Terms of Trade for Commodities since the Mid-19th Century*. Recuperado de: http://newschool.academia.edu/MariangelaParraLancourt/Papers/154888/The_terms_of_trade_for_commodities_since_the_mid-nineteenth_century
- O'Connor, J. (2001). *Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico*. México: Siglo XXI.
- OIT (2016). *Soluciones eficaces: Políticas activas del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo
- OIT (2017). *Informe de la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones (artículos 19, 22, 23 y 35 de la Constitución). Informe III (Parte 1A)*. Ginebra: Organización Internacional del trabajo.
- Olin Wright, E. (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI.
- Oliva, N., Amoroso, X. (2015). "Nueva política tributaria para el cambio de época posneoliberal". En Serrano, A. (Coord.). *La Nueva Economía en la Nueva Constitución del Ecuador* (99-114). Quito: SRI
- Ollman, B. (1968). Marx's Use of "Class". *The American Journal of Sociology*, Vol. 73, No. 5, pp. 573-580. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2775559>
- ONU (1962). *Soberanía permanente sobre los recursos naturales* (Resolución). Recuperada de: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/Derechos%20Humanos/OTROS%202022.pdf>

- Orozco, M. (2012). *Una política sin rumbo: el caso de la política petrolera ecuatoriana 2005-2010* (Tesis de Maestría), Quito: Flacso.
- Orsatti, A. (2016). “Densidad Sindical y Negociar en América Latina-Caribe”, En Orsatti, A. (Ed.) *Panorama Laboral Normativo en materia de Libertad Sindical y Negociación Colectiva*. CSA. Recuperado de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_537018.pdf
- Osorio, J. (2004). *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. México: Miguel A. Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Osorio, J. (2006). *¿Por qué hablar de patrón de reproducción del capital?* Oikos, 21. Recuperado de: http://marxismo.cl/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=112
- Osorio, J. (2009a). *El Estado en el centro de la mundialización: La sociedad civil y el asunto del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Osorio, J. (2009b). *Explotación redoblada y actualidad de la revolución. Refundación societal, rearticulación popular y nuevo autoritarismo*. México: Ítaca, UAM-Xochimilco.
- Osorio, J. (2013). *Estado, biopoder y exclusión. Análisis desde la lógica del capital*. Barcelona/México: Anthropos, UAM-Xochimilco.
- Osorio, J. (2014). *Estado, reproducción del capital y lucha de clases. La unidad económico/política del capital*. México: UNAM.
- Osorio, J. (2015). América Latina frente al espejo del desarrollo de Corea del Sur y China. *Revista Problemas del Desarrollo*, 182 (46), 143-163 pp.
- Osorio, J. (2016a). *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento* (segunda edición). México: Fondo de Cultura Económica,
- Osorio, J. (2016b). *Teoría marxista de la dependencia. Historia, fundamentos, debates y contribuciones*. México: UAM/Ítaca.
- Ospina, P. (2016). La aleación inestable. Origen y consolidación de un Estado transformista. Ecuador, 1920-1960. *Ecuador Debate*, 99, pp. 139-169.
- Ospina, P. (2017). La división de Alianza País. Interpretación para las izquierdas latinoamericanas. Recuperado de: <http://rebellion.org/noticia.php?id=230801> (29.08.17)
- Ortiz, G., F. Jaramillo y L. Fierro (1986). “Vigencia y miseria del experimento neoliberal de la oligarquía”, en AA.VV. *La crisis económica ecuatoriana. Elementos para su interpretación* (pp. 117-164). Quito: ILDIS-Corporación Editora Nacional.
- Oxfam Alemania (2016). *Frutas dulces - verdades amargas*. Recuperado de: https://www.oxfam.de/system/files/oxfamalemania_bananoypina_20160531.pdf
- Páez, P. (2004). Liberalización financiera, crisis y destrucción de la moneda nacional en Ecuador. *Cuestiones Económicas*, vol. 20, no. 1, pp. 5- 71.

- Páez, P. (2015). “El proceso constituyente en Ecuador y la disputa por la construcción de un régimen de acumulación alternativo”. En Serrano, A. (Coord.). *La Nueva Economía en la Nueva Constitución del Ecuador* (193-220). Quito: SRI.
- Panitch, L, y Gindin, S. (2015) *La construcción del capitalismo global. La economía política del imperio estadounidense*. Madrid: Akal.
- Pástor, C. (2015). *Los grupos económicos en el Ecuador*. Tesis de Maestría en Estudios Latinoamericanos. Quito: UASB.
- Paz y Miño, J. (2011). *Insubordinación o Golpe. Ecuador: la trama del 30-S*. Quito: Abya Yala.
- Paz y Miño, J. (2013). *La Revolución juliana en Ecuador (1925-1931). Políticas económicas*. Quito: Ministerio Coordinador de Política Económica.
- Paz y Miño, J. (2015) *Historia de los impuestos en Ecuador. Visión sobre el régimen impositivo en la historia económica nacional*. Quito: PUCE, SRI.
- Paz y Miño, J. (2016). *Revolución Ciudadana ¿en fase de flexibilidad laboral?* Recuperado de: <http://www.historiaypresente.com/flexibilidad-laboral/>
- Paz y Miño, J. y Pazmiño, D. (2008). El proceso constituyente desde una perspectiva histórica. En AAVV. *Análisis Nueva Constitución* (26-45). Quito: ILDIS-Friederich Ebert.
- Pellegrino, A. (2003). *La migración internacional en América Latina y el Caribe: tendencias y perfiles de los migrantes*. Santiago: CELADE-BID
- Pérez Sáinz (2014). *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. San José Costa Rica: Flacso.
- Pérez Sáinz (2016). *Una historia de la desigualdad en América Latina: La barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*. Buenos Aires: Siglo XXI (E-book).
- Perkins, J. (2005). *Confesiones de un gángster económico. La cara oculta del imperialismo americano*. Barcelona: Urano.
- Piqueras, A. (2011). Significado de las migraciones internacionales de fuerza de trabajo en el capitalismo histórico. Una perspectiva marxista. En A. Piqueras y W. Dierckxsens (eds.), *El colapso de la globalización. La humanidad frente a la Gran Transición* (279-335). Barcelona: El Viejo Topo.
- Piqueras, A. (2014). *La Opción Reformista: Entre el Despotismo y la Revolución*. Barcelona: Anthropos
- Piva, A. (2008) Monsieur le Travail, Monsieur le Capital y Madame La Terre. Notas críticas sobre la noción marxista de *Clase*. *Bajo el Volcán*, 7, pp. 103-135.
- Polanyi, K. (2003). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos en nuestro tiempo*. México: FCE.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Flacso-Miguel Ángel Porrúa.
- Potter, L. (2011). La industria de aceite de palma en Ecuador: ¿un buen negocio para los pequeños agricultores? *Eutopía*, 2, pp. 39-54.

- Presidencia de la República (2017). *Conferencia Magistral “Economía para el desarrollo: la experiencia ecuatoriana”*, 29.03.17. Recuperada de: <http://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/03/2017.03.29-CONFERENCIA-MAGISTRAL-EN-HONOR-A-WERNER-BAER.pdf>
- Proecuador (2016). *Guía comercial de la república del Ecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/Guia-Comercial-Ecuador-2016.pdf>
- Purcell, Th. (2016) “‘Post-neoliberalism’ in the International Division of Labour: The Divergent Cases of Ecuador and Venezuela”. En Charnock, G, Starosta, G. (Eds.) *The New International Division of Labour Global Transformation and Uneven Development* (107-126). Palgrave MacMillan.
- Purcell, Th., Fernández, N., Martínez, E. (2016): Rents, knowledge and neo-structuralism: transforming the productive matrix in Ecuador, *Third World Quarterly*, DOI: 10.1080/01436597.2016.1166942
- Quenan, C. (2014). “América Latina y la crisis económica internacional”. En Jourcin, E. (Coord.). *Los desafíos del desarrollo en América Latina. Dinámicas socioeconómicas y políticas públicas*. Institut des Amériques, A Savoir no. 24. Recuperado de: <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/24-VE-A-Savoir.pdf>
- Quintero, R., Silva, E. (2001). *Ecuador: una nación en ciernes* (tres volúmenes). Quito: Editorial Universitaria.
- Ramírez, F. (2017). Cambio político, autonomía estatal y posneoliberalismo en Ecuador (2007-2012). En C. Katz [et al.] *Latin American Perspectives en español y portugués 1: buscando alternativas políticas y económicas* (265-286). Buenos Aires: CLACSO, Latin American Perspectives. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20170901105600/Latin_American_Perspectives.pdf
- Ray, R. y Chimienti, A. (2015). *A Line in the Equatorial Forests: Chinese Investment and the Environmental and Social Impacts of Extractive Industries in Ecuador*, Discussion Paper #5, Boston: Global Economic Governance Initiative, Boston University.
- Ray, R., Gallagher, K., Sarmiento, R. (2016). *Boletín Económico China-América Latina 2016*. Boston University. Recuperado de: https://www.bu.edu/pardeeschool/files/2016/04/Economic-Bulletin-2016-Spanish.Final_.pdf
- Riofrancos, Th. (2017). Extractivismo unearthed: a genealogy of a radical discourse, *Cultural Studies*, DOI: [10.1080/09502386.2017.1303429](https://doi.org/10.1080/09502386.2017.1303429)
- Rivadeneira, G. (2016). *Las estrategias de comercialización como eje de los procesos de concentración: Análisis del sector retail del Ecuador 2004-2014*. Tesis de licenciatura en economía. Quito: PUCE.
- Roa, I. (2011). *El desborde de la violencia: raza, capital y grupos armados en la expansión transnacional de la palma aceitera en Nariño y Esmeraldas*, tesis de maestría. Quito: Flasco.
- Robinson, W. (2015). *América Latina y el capitalismo global. Una perspectiva crítica de la globalización*. México: Siglo XXI.
- Robles, M. (2009). *Marx: sobre el concepto de capital*. Recuperado de: http://www.correntoig.org/IMG/pdf/el_concepto_de_capital.pdf

- Romero, M. (1998). Crisis se profundiza por la fragilidad financiera y se agotan plazos en el tema fiscal. *Ecuador Debate*, 45, pp. 5-19.
- Romero, N. (2014). Neoliberalismo e industria camaronera en Ecuador. *Letras Verdes No. 15. Revista Latinoamericana de Estudios Socioambientales*, pp. 55-78. DOI: <http://dx.doi.org/10.17141/letrasverdes.15.2014.1257>
- Rosero, L. (2009). La reforma neoliberal en el sector petrolero ecuatoriano. El caso Petroecuador (tesis de maestría). Quito: Flacso.
- Ruckert, A, L. Macdonald y K. Proulx (2016): Postneoliberalism in Latin America: a conceptual review, *Third World Quarterly*. DOI:[10.1080/01436597.2016.1259558](https://doi.org/10.1080/01436597.2016.1259558)
- Rubin, I. (1974). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*. México: Pasado y Presente.
- Rubio, B., coord. (2008). *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*. Quito: Ediciones La Tierra.
- Ruiz, M. (2011) *Crisis agroalimentaria global y nuevo ciclo de revueltas en la periferia global*. Retomado de http://ocar.u.org.ec/index.php/comunicamos/noticias/item/download/29_8c5a855b164483756bbb66e50f545aee
- Ruiz, M. (2013) “Devastación y superexplotación de la fuerza de trabajo en el capitalismo periférico: una reflexión desde América Latina”, en *Razón y Revolución*, 25, pp. 35-89.
- Ruiz, M. (2014) “La devastación social del capitalismo en la Era del Antropoceno”, *Mundo Siglo XXI*, 32, pp. 33-46.
- Ruiz, M. (2016) “Repensando la devastación del trabajo y de la naturaleza a la luz del ecomarxismo”, *Ecuador Debate*, 98, pp. 141-156.
- Ruiz, M. y Cisneros, P. (2014). “Crisis de hegemonía y recomposición del pacto estatal ecuatoriano (1990-2008)” En Restrepo, R. (coord.). *Pugna de poderes, crisis orgánica e independencia judicial* (61-86). Quito: IAEN.
- Ruiz, M., Iturralde, P. (2013). *La alquimia de la riqueza. Estado, petróleo y patrón de acumulación en Ecuador*. Quito: CDES.
- Saavedra, A. (2007). *Un marco conceptual para el estudio de las clases sociales en Chile actual*. Valdivia: Universidad Austral de Chile.
- Sacher, W., Báez, M., Bayón, M., Larreátegui, F. Moreano, M. (2015). *Entretelones de la megaminería en Ecuador*. Acción Ecológica, Instituto Superior de Investigación y Posgrado de la Facultad de Economía de la UCE. Recuperado de: <http://www.pensamientocritico.org/wilsac1115.pdf>
- Salgado, W. (1999). Desencadenantes y beneficiarios de la crisis económica en el Ecuador. *Ecuador Debate*, 48, pp. 5-24.
- Salgado, W. (2004). *La casa del jabonero. Argucias para garantizar la impunidad a deudores morosos, banqueros corruptos; y testaferros*. Quito: Abya-Yala.
- Salgado, W. (2007). El juego de papeles y la auditoría de la deuda interna y externa. En *Ecuador Debate*, 72, pp. 21-26.

- Saltos, N. (2005). *Poder y democracia en tiempo de crisis. Política comparada de la caída de Mahuad y Fujimori*, Tesis de Maestría, Quito: Flacso.
- Saltos, F. (2015). Evolución del crédito en tiempos de la Revolución Ciudadana. *Revista Gestión*, 251, pp. 16-23-
- Samaniego, J. (1990). “La promoción de las exportaciones en el Ecuador”, en *Economía y desarrollo*, 14, 79-112.
- Samaniego, P. (1993). *Situación de la industria ecuatoriana en los ochenta*. Quito: INOSTEC.
- Samaniego, P. y M. Villafuerte (1997). Los bancos centrales y la administración de crisis financieras: teoría, experiencia internacional y el caso ecuatoriano. *Cuestiones Económicas*, 32, pp. 41-51.
- Sánchez, L., Reyes. O. (2016). *La demanda de gasolinas, gas licuado de petróleo y electricidad en el Ecuador Elementos para una reforma fiscal ambiental*. Santiago: CEPAL.
- Schützhofer, T. (2016). *Ecuador's Fiscal Policies in the Context of the Citizens' Revolution. A 'Virtuous Cycle' and its Limits*. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik.
- SCPM (2016). *Análisis de Concentraciones Económicas y Concentración Estructural en el Ecuador*. Loja: Superintendencia de Control de Poder de Mercado.
- Senplades (2012). *Transformación de la Matriz Productiva. Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Senplades (2013). *Empresas públicas y planificación. Su rol en la transformación social y productiva*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Senplades (2016) *Evaluación de los costos de reconstrucción. Sismo en Ecuador, abril 2016*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Seoane, J. (2008), “Los movimientos sociales y el debate sobre el Estado y la democracia en América Latina”. En Moreno, O. (coord.) *Pensamiento contemporáneo. Principales debates políticos del siglo XX*. Buenos Aires: Teseo.
- Smith, J. (2014). La ilusión del PIB. Valor añadido frente a valor capturado. *Monthly Review en Español*, 13. Recuperado de: https://media.wix.com/ugd/58e728_c11d10962bcd40699af02f5502da7ff2.pdf
- Smith, J. (2016). *Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*. New York: Monthly review Press.
- Smith, N. (2008). *Uneven Development. Nature, Capital, and the Production of Space* (3ª edición). Athens and London: The University of Georgia Press.
- Solano-Gallegos, S. y Tobar-Pesántez, L. (2017): “Caracterización de los grupos económicos en Ecuador según el Servicio de Rentas Internas SRI al año 2015”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentas-internas-ecuador.html>
- Spanakos, A. y Pantoulas, D. (2017). The contribution of Hugo Chávez to an Understanding of Post-Neoliberalism. *Latin American Perspectives* (44:1), pp. 37-53.

- SRI (2012). *Una nueva política fiscal para el Buen Vivir. La equidad como soporte del pacto fiscal*. Quito: Centro de Estudios Fiscales del SRI.
- Stevens, P., Lahn, G., Kooroshy, J. (2015). *The Resource Curse Revisited. Research Paper*. Londres: The Royal Institute of International Affairs, Chatham House.
- Thoumi, F. y Grindle, M. (1992). *La política de la economía del ajuste: la actual experiencia ecuatoriana*. Quito: Flacso-Ecuador.
- Torres, G. (2015) La construcción impulsa el desarrollo del país. *Ecuador económico*, 14 (Revista del Ministerio Coordinador de Política Económica), pp. 16-21.
- Torres, L. (2008). *La banca: de la usura al narcolavado*. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/FaZu1/la-banca-de-la-usura-al-narcolavado>
- Torres, L. (2011). *Fidel Egas Grijalva. Quiebras y corrupción en el Ecuador*. Recuperado de: <http://www.rebellion.org/docs/126223.pdf>
- Torres, T. (2011). *El sector de la construcción: motor de la economía*. Loja: UTPL-Instituto de Investigaciones Económicas. Recuperado de: http://www.utpl.edu.ec/blogiie/wp-content/uploads/2011/08/BOLETIN_JUNIO.pdf
- Torres, T. y Machado, Ch. (2016). "Trabajo, dignidad y Buen vivir". En Navas, M., Muñoz, P. (eds.). *Nueve años de desarrollo Constitucional* (215-228). Quito: Asamblea Nacional
- Toussaint, E. (2007). *Banco Mundial. Golpe de Estado permanente. La agenda oculta del Consenso de Washington*. Barcelona: Viejo Topo.
- Van der Linden, M. (2008). *Workers of the World. Essays Toward a New Labor History*). Leiden/Boston: Brill.
- Van der Linden, M. (2014). "Promesas y desafíos de la Historia Global del Trabajo". En Barragán, R. y Uriona, P. (Eds.). *Mundos de trabajo en transformación: entre lo local y lo global*. La Paz: CIDES-UMSA, pp. 25-62.
- Vallejo, M.C. (2006). "Estructura biofísica de la economía ecuatoriana: un estudio de los flujos directos de materiales", *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 4 (55-72). Recuperado de: http://www.redibec.org/IVO/rev4_05.pdf
- Vallejo, M.C. (2010). *Perfiles metabólicos de tres economías andinas: Colombia, Ecuador y Perú*. Tesis de Doctorado. Quito: Flacso.
- Vallejo, M., Samaniego, P. (2015). *Déficits comerciales y déficits físicos en Sudamérica*. Quito: Flacso. Recuperado de: http://www.flacsoandes.edu.ec/system/tdf/%25f/agora/files/samaniego_et_al_deficit_fisico_y_comercial_2015_mayo_04.pdf?file=1&type=node&id=62695
- Vega Ugalde, S. (1991). El desarrollo económico del Ecuador en las últimas décadas. En C. Malo (Comp.), *Ecuador contemporáneo* (pp. 59-73). México: UNAM.
- Veraza, J. (2008). *La subsunción real del consumo por el capital*. México: Ítaca.

- Vicepresidencia de la República del Ecuador (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de Matriz Productiva*. Quito: Autor.
- Viciano, R. y Martínez, R. (2010). *¿Se puede hablar de un nuevo constitucionalismo latinoamericano como corriente doctrinal sistematizada?* Recuperado de: <http://latinoamerica sociales.uba.ar/files/2015/01/Viciano-Pastor-Articulo.pdf>
- Vidal-Foch, L. y Del Río, A. (2015). El *default* como impulso hacia una política económica heterodoxa. Una aproximación a los casos de Argentina y Ecuador. *Revista de Economía Crítica*, 19, pp. 100-121.
- Vicuña, L. (2006). *Neoliberalismo y crisis. Política Económica del Ecuador*. Cuenca: Universidad Católica de Cuenca.
- Viteri, G. (1998). *Las políticas de ajuste. Ecuador 1982-1996*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Vogel, L. (2013). *Marxism and the oppression of women: toward a unitary theory*. Leiden/Boston: Brill.
- Vold, E. (2017). *Ecuador en la mira. Las revelaciones de Wikileaks y la conspiración en el gobierno de Rafael Correa*. Quito: El Telégrafo.
- Vos, R. (1987). *Industrialización, empleo y necesidades básicas en el Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Weisbrot, M., Johnston, J., Lefebvre, S. (2013). *El "New Deal" de Ecuador: Reforma y regulación del sector financiero*. Washington: CEPR. Recuperado de: <http://cepr.net/documents/publications/ecuador-2013-02-spanish.pdf>
- Waters, W. (2000). El desarrollo de las agroexportaciones en el Ecuador: la primera respuesta empresarial. En Martínez, L. (coord.) *Antología de Estudios rurales* (pp. 291-305). Quito: Flacso.
- Whitaker, M. (ed.) (1990). *El rol de la agricultura en el desarrollo económico del Ecuador*. Quito: IDEA.
- Wilson, J. y Bayón, M. (2017). *La selva de los elefantes blancos*. Quito: Abya Yala, IEE.
- Wolff, J. (2016). Business Power and the Politics of Postneoliberalism: Relations Between Governments and Economic Elites in Bolivia and Ecuador. *Latin American Politics and Society* (58:2), pp. 124-147.
- Ycaza, P. (1984). *Historia del movimiento obrero ecuatoriana: De su génesis al Frente Popular*. Quito: CEDIME.
- Yergin, D. (1991). *The Prize. The Epic Quest for Oil, Money and Power*. New York: Simon & Schuster.
- Yumbla, M., Herrera, R., Borja, J., Castillo, J. (2013). *Agricultura bajo contrato en el Ecuador: elementos para el debate* (Cuaderno para el debate, no. 10). Quito: SIPAE. Recuperado de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/123456789/5659/1/Agricultura%20Bajo%20Contrato%20en%20Ecuador.pdf>
- Zhimin, Y. (2015). Los actores del desembarco chino en América Latina. *Nueva sociedad*, 259, pp. 45-54.

ANEXOS

Índice de los anexos

Anexo Estadístico

- AE.1 Principales indicadores de la economía ecuatoriana, 1971-2015
- AE.2 Contribución de factores respecto a la variación anual del PIB, 1972-2015
- AE.3 Valor agregado bruto (VAB) de ramas económicas por periodo, 1972-2015
- AE.4 Valor Agregado Bruto (VAB) por industria. Tasas de variación anual, 2005-2015
- AE.5 Exportaciones según tipo (primarias e industrializadas), 2001-2015
- AE.6 Importaciones, por uso o destino económico, 2001-2015
- AE.7 Las 500 mayores empresas privadas (no financieras) en el Ecuador de acuerdo al eje de acumulación, 2015
- AE.8 Valor agregado bruto de la rama Industrias manufactureras y subramas.
- AE.9 Bancos privados (activos, pasivos, patrimonio, utilidades), 2015
- AE.10 Población ecuatoriana de acuerdo a su relación con el mundo del trabajo
- AE.11 Fracciones de clase en el Ecuador contemporáneo, 2014
- AE.12 Los 200 grupos económicos identificados por el SRI, 2016
- AE.13 El proletariado ecuatoriano, según ramas y subramas de actividad, 2015

Anexo Gráfico

- AG.1 Estructura básica de los flujos de materia, energía y dinero en el marco de la reproducción social
- AG.2 El comercio exterior en la historia del Ecuador. Principales indicadores
- AG.3 Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF)
- AG.4 Precio del petróleo importado por los EUA, 1968-2016.
- AG.5 Índices de precios de *commodities* latinoamericanas, 2000-2015, 2000=100
- AG.6 Salarios reales, desigualdad y pobreza en América Latina contemporánea
- AG.7 Endeudamiento público, millones de dólares y % del PIB, 1971-2015.
- AG. 8. Producción y exportación de petróleo ecuatoriano
- AG.9 Asalariados y trabajadores del sector formal en el Ecuador, 2004-2016
- AG.10 Tasas de interés referenciales en Ecuador (pasiva, activa y *spread*), 2007-2015
- AG.11 Índice de tipo de cambio real efectivo del dólar en Ecuador, 2001-2016
- AG. 12. Precio internacional del petróleo (dólares por barril de crudo WTI), 2014-2017

Anexo estadístico (AE)

AE.1 Principales indicadores de la economía ecuatoriana, 1971-2015

a) Por años

Año	Población	PIB. Millones USD	PIB real (Millones USD de 2007)	PIB per cápita	Producción petrolera (mbd)	Exportaciones (X). Millones USD	Importaciones (M). Millones USD	Grado de apertura comercial (X+M)/PIB
1971	6.248.388	2.753	13.032	2.086	78	987	2.893	
1972	6.428.248	3.184	13.686	2.129	209	1.794	2.728	142%
1973	6.611.660	3.890	15.596	2.359	177	3.778	3.226	180%
1974	6.798.186	6.596	17.344	2.551	161	4.636	4.740	142%
1975	6.987.387	7.728	19.247	2.754	188	3.743	5.001	113%
1976	7.179.162	9.088	20.670	2.879	184	3.841	5.101	98%
1977	7.373.804	11.021	21.002	2.848	204	3.898	5.984	90%
1978	7.571.463	11.917	22.201	2.932	216	4.150	6.209	87%
1979	7.772.291	14.168	23.030	2.963	206	4.271	6.355	75%
1980	7.976.439	17.873	23.884	2.994	213	4.287	6.955	63%
1981	8.183.552	21.800	25.224	3.082	213	4.323	6.737	51%
1982	8.393.531	19.920	25.379	3.024	240	4.111	6.926	55%
1983	8.606.905	17.144	25.294	2.939	261	4.042	5.380	55%
1984	8.824.206	16.904	25.958	2.942	286	4.152	5.187	55%
1985	9.045.963	17.141	26.979	2.982	298	4.463	5.629	59%
1986	9.273.012	15.307	27.914	3.010	176	4.981	5.600	69%
1987	9.504.998	13.939	27.842	2.929	309	4.476	6.606	80%
1988	9.740.671	13.046	29.482	3.027	286	6.151	5.471	89%
1989	9.978.776	13.884	29.778	2.984	292	6.233	5.720	86%
1990	10.218.064	15.232	30.874	3.022	307	6.272	5.631	78%
1991	10.459.891	16.980	32.199	3.078	328	7.318	6.295	80%
1992	10.705.093	18.085	32.880	3.071	353	7.722	6.578	79%
1993	10.951.633	18.929	33.529	3.062	388	8.201	6.541	78%
1994	11.197.472	22.697	34.956	3.122	395	9.258	7.586	74%
1995	11.440.573	24.421	35.744	3.124	393	10.217	8.438	76%
1996	11.681.687	25.214	36.363	3.113	397	10.001	7.375	69%

Tasa de variación anual

PIB	PIB real	PIB per cápita	Importaciones (M)	Exportaciones (X)
15,7%	5,0%	2,1%	-5,7%	81,7%
22,2%	14,0%	10,8%	18,3%	110,6%
69,6%	11,2%	8,2%	46,9%	22,7%
17,2%	11,0%	8,0%	5,5%	-19,3%
17,6%	7,4%	4,5%	2,0%	2,6%
21,3%	1,6%	-1,1%	17,3%	1,5%
8,1%	5,7%	2,9%	3,8%	6,5%
18,9%	3,7%	1,1%	2,3%	2,9%
26,1%	3,7%	1,1%	9,4%	0,4%
22,0%	5,6%	2,9%	-3,1%	0,8%
-8,6%	0,6%	-1,9%	2,8%	-4,9%
-13,9%	-0,3%	-2,8%	-22,3%	-1,7%
-1,4%	2,6%	0,1%	-3,6%	2,7%
1,4%	3,9%	1,4%	8,5%	7,5%
-10,7%	3,5%	0,9%	-0,5%	11,6%
-8,9%	-0,3%	-2,7%	18,0%	-10,1%
-6,4%	5,9%	3,3%	-17,2%	37,4%
6,4%	1,0%	-1,4%	4,6%	1,3%
9,7%	3,7%	1,3%	-1,6%	0,6%
11,5%	4,3%	1,9%	11,8%	16,7%
6,5%	2,1%	-0,2%	4,5%	5,5%
4,7%	2,0%	-0,3%	-0,6%	6,2%
19,9%	4,3%	2,0%	16,0%	12,9%
7,6%	2,3%	0,1%	11,2%	10,4%
3,2%	1,7%	-0,4%	-12,6%	-2,1%

1997	11.922.173	28.148	37.936	3.182	385	10.699	8.888	70%	11,6%	4,3%	2,2%	20,5%	7,0%
1998	12.160.904	27.968	39.176	3.221	383	10.192	9.469	70%	-0,6%	3,3%	1,2%	6,5%	-4,7%
1999	12.396.754	19.635	37.319	3.010	403	10.970	6.477	89%	-29,8%	-4,7%	-6,6%	-31,6%	7,6%
2000	12.628.599	18.319	37.726	2.987	410	11.248	7.308	101%	-6,7%	1,1%	-0,8%	12,8%	2,5%
2001	12.853.650	24.468	39.241	3.053	394	11.070	9.187	83%	33,6%	4,0%	2,2%	25,7%	-1,6%
2002	13.072.658	28.549	40.849	3.125	420	11.139	10.934	77%	16,7%	4,1%	2,4%	19,0%	0,6%
2003	13.289.804	32.433	41.961	3.157	528	11.942	10.490	69%	13,6%	2,7%	1,0%	-4,1%	7,2%
2004	13.509.269	36.592	45.407	3.361	534	13.994	11.631	70%	12,8%	8,2%	6,5%	10,9%	17,2%
2005	13.735.235	41.507	47.809	3.481	538	15.202	13.306	69%	13,4%	5,3%	3,6%	14,4%	8,6%
2006	13.969.023	46.802	49.915	3.573	513	16.285	14.606	66%	12,8%	4,4%	2,7%	9,8%	7,1%
2007	14.207.847	51.008	51.008	3.590	507	16.288	15.637	63%	9,0%	2,2%	0,5%	7,1%	0,0%
2008	14.449.722	61.763	54.250	3.754	488	16.774	17.894	56%	21,1%	6,4%	4,6%	14,4%	3,0%
2009	14.692.667	62.520	54.558	3.713	488	15.971	16.119	51%	1,2%	0,6%	-1,1%	-9,9%	-4,8%
2010	14.934.696	69.555	56.481	3.782	501	15.933	18.509	50%	11,3%	3,5%	1,8%	14,8%	-0,2%
2011	15.176.271	79.277	60.925	4.014	505	16.836	19.184	45%	14,0%	7,9%	6,2%	3,6%	5,7%
2012	15.418.713	87.925	64.362	4.174	527	17.756	19.344	42%	10,9%	5,6%	4,0%	0,8%	5,5%
2013	15.661.332	95.130	67.546	4.313	557	18.210	20.692	41%	8,2%	4,9%	3,3%	7,0%	2,6%
2014	15.903.440	102.292	70.243	4.417	543	18.974	21.584	40%	7,5%	4,0%	2,4%	4,3%	4,2%
2015	16.144.346	100.177	70.354	4.358	548	18.904	19.732	39%	-2,1%	0,2%	-1,3%	-8,6%	-0,4%

b) Por periodos, tasas de variación anual

Periodo	Población	PIB real	PIB per cápita	Importaciones	Exportaciones
1972-1981	2,7%	6,9%	4,0%	9,7%	21,1%
1982-2000	2,3%	2,2%	-0,1%	1,4%	5,6%
2001-2015	1,7%	4,3%	2,6%	7,3%	3,6%

Fuente: elaboración propia con información de las Cuentas Nacionales del BCE; excepto población, con datos de CEPALSTAT; y producción petrolera, con información de la Secretaría de Hidrocarburos del Ecuador.

AE.2 Contribución de factores respecto a la variación anual del PIB, 1972-2015.

a) Por años

Años	PIB	Gasto de Consumo final del Gobierno General	Gasto de Consumo final de los hogares	FBKF	Exportaciones	Importaciones
1972	5,0	0,2	-1,4	-1,6	6,2	1,3
1973	14,0	1,5	3,0	0,2	14,5	-3,6
1974	11,2	7,5	9,0	1,5	5,5	-9,7
1975	11,0	0,8	8,4	6,2	-5,2	-1,5
1976	7,4	1,6	4,5	1,4	0,5	-0,5
1977	1,6	0,7	2,3	2,9	0,3	-4,3
1978	5,7	1,3	1,4	2,4	1,2	-1,1
1979	3,7	0,2	4,8	-0,4	0,5	-0,7
1980	3,7	0,6	4,9	1,2	0,1	-2,6
1981	5,6	0,1	4,8	-1,0	0,2	0,9
1982	0,6	0,1	2,1	-0,6	-0,8	-0,7
1983	-0,3	0,6	-2,5	-5,0	-0,3	6,1
1984	2,6	0,1	1,2	0,0	0,4	0,8
1985	3,9	0,0	2,6	1,7	1,2	-1,7
1986	3,5	0,1	0,2	0,8	1,9	0,1
1987	-0,3	-0,2	4,0	0,0	-1,8	-3,6
1988	5,9	-0,1	-1,9	-1,2	6,0	4,1
1989	1,0	1,1	0,1	-0,6	0,3	-0,8
1990	3,7	-0,1	3,8	-0,9	0,1	0,3
1991	4,3	0,3	2,5	1,3	3,4	-2,2
1992	2,1	0,1	0,6	0,2	1,3	-0,9
1993	2,0	0,3	2,0	0,0	1,5	0,1
1994	4,3	0,0	2,8	1,1	3,2	-3,1
1995	2,3	0,0	2,5	-0,2	2,7	-2,4
1996	1,7	-0,6	0,8	-0,5	-0,6	3,0
1997	4,3	0,9	3,8	1,3	1,9	-4,1
1998	3,3	-0,3	4,4	0,8	-1,3	-1,5
1999	-4,7	-0,3	-8,1	-4,5	2,0	7,6
2000	1,1	0,5	0,5	1,7	0,7	-2,2
2001	4,0	-0,4	4,6	3,1	-0,5	-5,0
2002	4,1	0,3	4,5	3,2	0,2	-4,5
2003	2,7	0,1	2,0	0,1	2,0	1,1
2004	8,2	0,5	4,2	1,1	4,9	-2,7
2005	5,3	0,4	2,9	2,1	2,7	-3,7
2006	4,4	0,4	2,8	1,0	2,3	-2,7
2007	2,2	0,6	2,7	0,8	0,0	-2,1
2008	6,4	1,2	3,5	3,3	1,0	4,4
2009	0,6	1,3	-0,6	-0,8	-1,5	-3,3
2010	3,5	0,6	4,9	2,2	-0,1	4,4
2011	7,9	1,1	3,4	3,3	1,6	1,2
2012	5,6	1,4	1,9	2,6	1,5	0,3
2013	4,9	1,4	2,5	2,7	0,7	2,1
2014	4,0	0,7	2,1	1,0	1,1	1,3
2015	0,2	0,1	-0,1	-1,6	-0,1	-2,6

AE.2 (Cont.)

b) Por periodos

Periodos	PIB	Gasto de Consumo final del Gobierno General	Gasto de Consumo final de los hogares	FBKF	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios
1972-1981	6,9	1,5	4,2	1,3	2,4	-2,2
1982-2000	2,2	0,1	1,1	-0,2	1,1	-0,1
2001-2015	4,3	0,6	2,7	1,6	1,0	-0,8

AE.3 Valor agregado bruto (VAB) de ramas económicas por periodo, 1972-2015

	<i>Participación promedio en el VAB</i>			<i>Tasas de variación anual promedio</i>		
	1972 - 1981	1982 - 2000	2001 - 2015	1972 - 1981	1982 - 2000	2001 - 2015
Industrias manufactureras	12,7	13,9	13,7	7,9	2,8	3,3
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	10,3	11,0	12,3*	5,6	2,9	4,1*
Explotación de minas y canteras	10,3	10,7	10,8	87,6	4,3	25,6
Comercio	13,8	12,7	10,6	5,9	1,0	3,0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,0	7,1	9,2	9,6	3,3	7,0
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	7,9	7,8	9,0	2,0	4,2	5,7
Construcción	13,7	7,2	8,5	0,4	0,0	2,7
Intermediación financiera	2,2	2,7	2,6	13,9	2,6	7,0

* El promedio corresponde a 2001-2007, por ruptura de la serie estadística.

Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas nacionales del BCE. Año base, 2007.

**AE.4 Valor Agregado Bruto (VAB) por industria.
Tasas de variación anual (2005-2015) a precios de 2007.**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura	4,1	3,4	4,3	0,8	2,9	0,7	7,5	-0,5	6,4	4,3	3,1
Acuicultura y pesca de camarón	44,8	17,6	1,1	3,9	3,2	7,7	21,7	7,3	9,1	14,7	20,7
Pesca (excepto camarón)	28,5	7,6	-3,9	9,8	-11,5	-3,0	3,0	11,1	7,9	-2,9	-4,6
Petróleo y minas	2,2	5,5	-7,5	0,0	-0,3	0,1	2,8	2,6	2,9	6,3	-1,7
Refinación de Petróleo	-5,1	-0,2	-2,9	8,7	4,2	-14,5	10,9	9,4	-25,4	-32,4	-2,6
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	6,4	4,9	4,1	9,2	-1,5	5,1	5,8	3,4	6,2	2,9	-0,8
Suministro de electricidad y agua	1,1	0,0	17,1	30,0	-10,0	34,5	27,1	17,9	11,5	7,3	6,4
Construcción	8,6	4,6	1,0	8,8	2,8	3,4	17,6	12,2	7,4	7,2	-1,7
Comercio	6,1	3,8	0,2	10,8	-3,9	3,4	5,8	4,7	6,8	3,3	-0,8
Alojamiento y servicios de comida	6,0	7,8	2,1	5,3	8,8	4,2	6,0	4,0	4,8	0,8	-1,3
Transporte	2,5	5,5	2,0	5,5	6,5	2,1	5,5	6,1	10,2	5,0	-2,1
Correo y Comunicaciones	30,7	12,2	12,3	20,9	8,1	12,8	12,1	8,8	6,5	8,2	-2,6
Actividades de servicios financieros	22,1	19,9	2,9	6,4	2,4	10,0	13,5	16,5	-2,0	15,1	0,2
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	8,1	4,6	7,1	6,9	-3,0	3,9	7,8	6,9	5,7	5,5	-1,8
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	2,1	3,0	6,3	2,0	11,5	5,2	10,4	6,4	7,9	4,0	3,0
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	4,8	4,2	4,5	5,7	7,8	7,2	4,6	6,8	2,3	0,9	10,1
Servicio doméstico	-4,5	3,2	0,1	-0,6	16,4	7,0	-3,5	-1,4	1,8	4,8	-0,7
Otros Servicios *	1,4	0,2	2,7	2,5	0,1	0,2	3,9	0,3	3,4	4,0	0,5

* Incluye actividades inmobiliarias; entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios

Fuente: Elaboración propia con los datos del BCE

AE.5 Exportaciones según tipo (primarias e industrializadas), 2001-2015

a) Por producto principal, en valor (millones de USD) y peso (toneladas métricas)

		<i>Primarias</i>														
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Petróleo crudo	Valor	1.722	1.839	2.372	3.899	5.397	6.934	7.428	10.568	6.284	8.952	11.800	12.711	13.412	13.016	6.355
	Peso	12.574	11.785	12.929	18.099	18.405	19.110	17.356	17.818	16.721	17.408	17.025	18.114	19.615	21.631	21.226
Banano y plátano	Valor	865	969	1.101	1.024	1.084	1.213	1.303	1.641	1.996	2.033	2.246	2.078	2.323	2.577	2.808
	Peso	3.721	4.349	4.764	4.701	4.849	4.958	5.288	5.360	5.728	5.156	5.668	5.198	5.445	5.948	6.268
Camarones	Valor	281	253	299	330	458	588	613	713	664	850	1.178	1.278	1.784	2.513	2.280
	Peso	44	46	57	68	92	117	128	130	136	151	187	209	223	297	342
Flores	Valor	238	290	309	355	398	436	469	558	547	608	676	713	830	918	820
	Peso	74	84	80	85	122	104	90	107	101	106	117	117	154	165	146
Cacao en grano	Valor	55	91	120	103	118	143	197	216	343	350	474	345	423	576	693
	Peso	56	57	69	70	81	89	83	86	127	116	158	147	174	195	232
Otras primarias	Valor	270	285	332	313	398	512	624	637	691	727	961	1.248	1.236	1.889	1.481
Primarias Total	Valor	3.432	3.727	4.532	6.023	7.852	9.827	10.634	14.332	10.524	13.519	17.335	18.375	20.008	21.490	14.436

AE.5 a) (Cont.)

		Industrializadas														
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Derivados del petróleo	Valor	178	216	235	335	473	610	900	1.152	680	721	1.145	1.081	695	259	305
	Peso	2.140	1.982	1.739	2.025	1.912	2.043	2.369	2.245	1.796	1.542	1.742	1.523	1.037	426	930
Elaborados de productos del mar	Valor	295	358	431	393	520	615	747	993	725	720	1.012	1.261	1.536	1.400	1.103
	Peso	203	184	246	221	266	289	314	330	281	264	313	341	388	371	353
Manufacturas de metales	Valor	183	139	286	209	348	587	675	738	522	692	696	897	508	519	510
	Peso	57	55	88	69	98	133	137	130	111	119	119	149	123	118	126
Jugos y conservas de frutas	Valor	64	63	81	81	101	134	149	138	151	162	164	128	146	194	163
	Peso	52	41	71	62	62	69	75	61	52	66	76	62	58	72	69
Extractos y aceites vegetales	Valor	23	30	48	57	78	79	158	254	211	197	371	364	258	274	285
	Peso	40	54	75	89	153	139	210	218	240	189	288	317	257	260	327
Otras industrializadas	Valor	432	428	189	559	632	700	833	982	882	1.232	1.303	1.304	1.284	1.328	1.224
Industrializadas total	Valor	1.174	1.234	1.270	1.634	2.152	2.725	3.463	4.258	3.172	3.724	4.692	5.033	4.428	3.975	3.590
TOTAL	Valor	4.606	4.961	5.803	7.657	10.004	12.552	14.097	18.591	13.696	17.243	22.027	23.407	24.435	25.465	18.026

Fuente: elaboración propia con datos de cuentas nacionales del BCE

b) Por su composición porcentual respecto al total, de acuerdo al valor exportado

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Primarias	74,5%	75,1%	78,1%	78,7%	78,5%	78,3%	75,4%	77,1%	76,8%	78,4%	78,7%	78,5%	81,9%	84,4%	80,1%
Industrializadas	25,5%	24,9%	21,9%	21,3%	21,5%	21,7%	24,6%	22,9%	23,2%	21,6%	21,3%	21,5%	18,1%	15,6%	19,9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con datos de cuentas nacionales del BCE

c) No Petroleras, por su composición porcentual respecto al total, de acuerdo al valor exportado

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Banano y plátano	31,9%	33,4%	34,4%	29,9%	26,2%	24,2%	22,6%	23,9%	29,6%	26,9%	24,7%	21,6%	22,5%	21,1%	24,7%
Camarones	10,4%	8,7%	9,4%	9,6%	11,1%	11,7%	10,6%	10,4%	9,9%	11,2%	13,0%	13,3%	17,3%	20,6%	20,1%
Elaborados de productos del mar	10,9%	12,3%	13,5%	11,5%	12,6%	12,3%	13,0%	14,4%	10,8%	9,5%	11,1%	13,1%	14,9%	11,5%	9,7%
Flores	8,8%	10,0%	9,7%	10,4%	9,6%	8,7%	8,1%	8,1%	8,1%	8,0%	7,4%	7,4%	8,0%	7,5%	7,2%
Cacao en grano	2,0%	3,1%	3,8%	3,0%	2,9%	2,9%	3,4%	3,2%	5,1%	4,6%	5,2%	3,6%	4,1%	4,7%	6,1%
Manufacturas de metales	6,8%	4,8%	9,0%	6,1%	8,4%	11,7%	11,7%	10,7%	7,8%	9,1%	7,7%	9,3%	4,9%	4,3%	4,5%
Extractos y aceites vegetales	0,8%	1,0%	1,5%	1,7%	1,9%	1,6%	2,7%	3,7%	3,1%	2,6%	4,1%	3,8%	2,5%	2,2%	2,5%
Jugos y conservas de frutas	2,4%	2,2%	2,5%	2,4%	2,4%	2,7%	2,6%	2,0%	2,2%	2,1%	1,8%	1,3%	1,4%	1,6%	1,4%
Otras primarias	10,0%	9,8%	10,4%	9,1%	9,6%	10,2%	10,8%	9,3%	10,3%	9,6%	10,6%	13,0%	12,0%	15,5%	13,0%
Otras industrializadas	16,0%	14,7%	5,9%	16,3%	15,3%	14,0%	14,4%	14,3%	13,1%	16,3%	14,3%	13,6%	12,4%	10,9%	10,8%
No petroleras (Total)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con datos de cuentas nacionales del BCE

d) Por su importancia en el mercado mundial, 2015

	Valor, millones USD	Ranking mundial	% del mercado mundial	Principales mercados	Principales competidores
Banano y plátano	2.808	1er	27%	Rusia, Estados Unidos, Alemania, Italia, Argentina	Filipinas, Costa Rica, Guatemala, Colombia
Camarones	2.280	2º	15%	Estados Unidos, Vietnam, España, Francia, Italia	India, Indonesia, China
Flores naturales	824	3er	9%	Estados Unidos, Rusia, Holanda, Italia	Holanda, Colombia, Kenia, Etiopía
Lomos y conservas de atún	818	2º	12%	España, Estados Unidos, Holanda, Italia	Tailandia, España, China, I. Mauricio, Indonesia
Cacao en grano	693	3er	8%	Estados Unidos, Holanda, México, Alemania	Costa de Marfil, Ghana, Camerún, Nigeria

Fuente: elaboración propia con datos de Proecuador; Cámara Nacional de Pesquería; y *Observatorio de la complejidad económica*: <http://atlas.media.mit.edu/es/>

e) Exportaciones no petroleras por destino (millones de dólares y %), 2011-2015

	Mundo	Estados Unidos		Chile		Perú		Panamá		Japón		China		Resto del mundo	
		Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2011	11.800	7.526	63,8%	779	6,6%	1.435	12,2%	388	3,3%	210	1,8%	0	0,0%	1.462	12,4%
2012	12.711	8.070	63,5%	1.655	13,0%	1.652	13,0%	328	2,6%	492	3,9%	180	1,4%	334	2,6%
2013	13.412	8.406	62,7%	2.068	15,4%	1.499	11,2%	319	2,4%	416	3,1%	306	2,3%	398	3,0%
2014	13.016	7.730	59,4%	1.990	15,3%	1.280	9,8%	1.190	9,1%	177	1,4%	58	0,4%	592	4,5%
2015	6.355	4.038	63,5%	882	13,9%	666	10,5%	259	4,1%	140	2,2%	157	2,5%	214	3,4%

Fuente: elaboración propia con datos de cuentas nacionales del BCE

AE.6 Importaciones, por uso o destino económico, 2001-2015

a) En valor, millones de dólares CIF

GRUPOS ECONOMICOS / Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL GENERAL	5.363	6.431	6.567	7.872	10.287	12.114	13.893	18.852	15.090	20.591	24.438	25.477	27.021	27.726	21.518
BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	765	970	1.071	1.268	1.434	1.590	1.904	2.499	1.985	2.372	2.862	2.931	2.997	3.014	2.695
Productos alimenticios	134	199	216	226	265	287	373	659	585	690	845	780	715	745	604
Bebidas	20	29	36	50	56	63	78	84	51	54	53	47	39	38	27
Tabaco	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
Productos farmaceuticos y de tocador	317	362	377	462	545	629	733	893	851	987	1.142	1.229	1.272	1.281	1.269
Vestuario y otras confecciones de textiles	52	72	88	132	146	167	208	249	108	151	231	259	324	336	293
Otros bienes de consumo no duradero	243	308	353	397	421	443	510	614	390	489	591	614	647	613	501
BIENES DE CONSUMO DURADERO	654	832	804	924	1.078	1.174	1.195	1.615	1.255	1.989	2.144	2.162	2.210	2.230	1.593
Utensilios domésticos	48	53	50	59	64	70	80	101	70	107	130	129	145	135	88
Objetos de adorno; de uso personal; instrumentos musicales y otros	78	99	106	124	144	157	185	252	206	274	322	364	392	380	308
Muebles y equipos para el hogar	41	59	59	75	88	93	112	135	84	119	196	211	232	214	176
Máquinas y aparatos de uso doméstico	217	264	304	333	325	310	314	435	278	451	511	559	568	640	441
Vehículos de transporte particular	265	354	281	329	453	541	501	691	617	1.034	985	899	873	858	580
Armas y equipo militar	4	2	3	3	3	3	3	1	0	3	1	1	1	2	1
COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS	297	284	675	786	1.815	2.541	2.765	3.562	2.642	4.338	5.369	5.612	6.110	6.617	4.171
Combustibles	261	245	573	595	1.608	2.314	2.600	3.398	2.405	4.064	5.076	5.412	5.821	6.296	3.815
Lubricantes	36	39	40	51	65	83	98	130	127	154	186	188	213	214	294
Electricidad	0	0	63	141	142	144	67	34	110	120	107	12	76	107	62
MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA AGRICULTURA	255	266	289	392	401	433	580	887	670	841	1.011	1.059	1.124	1.351	1.199
Alimento para animales	57	70	84	115	135	132	207	263	263	295	383	420	509	630	598
Otras materias primas para la agricultura	197	196	205	277	266	301	373	624	407	546	628	638	615	721	601

MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA INDUSTRIA	1.549	1.702	1.745	2.235	2.540	2.994	3.515	4.984	3.798	4.975	5.877	5.791	6.198	6.147	5.445
Productos alimenticios	211	253	264	307	307	363	475	660	507	637	773	682	662	645	580
Productos agropecuarios no alimenticios	269	259	274	339	375	408	473	621	620	826	955	925	967	961	854
Productos mineros	508	613	613	833	953	1.196	1.398	2.150	1.358	1.716	1.999	1.945	2.233	2.093	1.851
Productos químicos	561	577	594	757	905	1.026	1.169	1.553	1.314	1.797	2.151	2.238	2.336	2.448	2.160
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	180	352	187	210	301	378	419	522	547	586	853	968	1.010	1.120	658
BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA	42	32	37	39	45	47	56	93	96	91	108	121	125	128	144
Máquinas y herramientas	28	23	24	25	32	33	41	59	52	57	72	65	73	81	87
Material de transporte y tracción para la agricultura	2	2	3	2	11	13	14	33	42	32	33	54	50	37	26
Otro equipo para la agricultura	12	7	10	12	2	2	1	1	1	2	3	2	2	11	31
BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	940	1.221	1.181	1.350	1.720	1.811	2.139	2.991	2.740	3.536	4.209	4.642	5.077	4.898	3.948
Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos	168	221	228	256	326	350	416	564	605	680	955	1.059	1.180	1.175	809
Herramientas	33	37	33	38	43	53	61	78	87	99	136	149	160	158	133
Partes y accesorios de maquinaria industrial	125	201	115	115	139	157	168	232	247	325	411	499	543	543	490
Maquinaria industrial	426	501	481	499	575	755	879	1.341	1.267	1.780	1.846	2.077	2.197	2.114	1.592
Otro equipo fijo	188	262	323	442	637	496	615	776	535	652	861	858	996	908	923
EQUIPOS DE TRANSPORTE	679	769	577	667	948	1.145	1.317	1.684	1.284	1.769	1.807	1.974	1.863	1.954	1.471
Partes y accesorios de equipo de transporte	266	261	247	275	361	418	472	603	564	799	789	864	825	842	746
Equipo rodante de transporte	407	477	322	385	579	717	835	1.067	701	942	963	1.021	968	1.056	680
Equipo fijo de transporte	6	31	8	8	9	10	10	13	19	28	56	89	71	56	45
DIVERSOS	3	2	1	1	6	2	3	15	72	95	45	46	67	60	63

b) En peso, miles de toneladas

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	4.947	6.132	6.728	6.966	8.449	10.074	10.844	11.580	11.367	13.716	14.474	14.283	15.621	17.217	15.541
BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	285	411	437	474	503	519	592	805	734	784	853	778	705	795	669
Productos alimenticios	153,8	228,1	224,9	227,1	244,1	238,4	274,1	467,3	495,3	519,4	583,8	515,1	419,7	533,4	421,9
Bebidas	20,2	33,3	43,0	50,7	55,8	58,9	70,8	71,6	49,0	45,9	41,2	31,5	26,1	24,9	15,9
Tabaco	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1
Productos farmaceuticos y de tocador	46,9	56,1	60,3	73,6	83,1	92,0	103,6	112,9	101,8	120,2	128,1	137,0	145,6	137,2	147,5
Vestuario y otras confecciones de textiles	5,0	9,4	14,4	18,7	19,3	25,0	29,7	31,9	8,7	10,3	12,2	11,8	15,0	14,8	13,1
Otros bienes de consumo no duradero	59,5	83,9	94,6	104,3	100,5	104,9	113,5	121,3	78,8	88,4	88,1	82,8	98,4	84,8	69,9
BIENES DE CONSUMO DURADERO	134	175	170	189	207	225	219	263	187	266	291	275	281	277	214
Utensilios domésticos	25,6	31,3	27,6	30,2	29,9	32,1	32,6	34,6	21,6	32,3	38,3	36,6	38,8	36,8	24,3
Objetos de adorno; de uso personal; instrumentos musicales y otros	18,0	24,6	30,2	30,0	30,2	32,5	33,8	40,7	32,2	40,3	42,6	47,4	47,9	47,8	41,7
Muebles y equipos para el hogar	15,4	21,7	22,1	28,1	32,0	33,0	34,5	34,2	21,6	27,0	39,6	41,0	48,5	47,5	40,5
Máquinas y aparatos de uso doméstico	35,2	46,8	49,5	52,7	50,0	50,2	47,2	55,5	33,2	47,1	45,8	44,0	47,9	47,5	39,1
Vehículos de transporte particular	39,7	50,2	40,8	47,8	65,0	76,9	70,7	98,3	77,9	119,4	124,6	106,0	98,2	97,4	68,3
Armas y equipo militar	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS	786	934	1.878	1.471	2.837	3.584	3.723	3.850	4.227	5.639	5.245	5.302	6.009	6.986	6.855
Combustibles	726	866	1.814	1.402	2.761	3.512	3.639	3.768	4.137	5.545	5.154	5.212	5.902	6.879	6.534
Lubricantes	60	67	64	68	76	72	83	82	90	93	91	90	106	105	321
Electricidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA AGRICULTURA	728	800	818	990	939	1.068	1.249	1.212	1.143	1.379	1.527	1.431	1.475	1.832	1.858
Alimento para animales	201	273	319	354	475	482	628	558	584	663	773	715	807	959	1.072
Otras materias primas para la agricultura	527	527	499	637	464	586	621	654	559	716	754	716	668	874	786

MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS PARA LA INDUSTRIA	2.359	2.910	2.641	3.192	3.183	3.654	3.762	3.993	3.559	4.394	4.549	4.345	4.620	4.839	4.660
Productos alimenticios	802	1.002	948	1.107	1.107	1.277	1.286	1.110	1.129	1.437	1.416	1.176	1.036	1.214	1.229
Productos agropecuarios no alimenticios	226	250	277	329	324	343	375	418	418	544	564	585	602	630	577
Productos mineros	858	1.099	901	1.160	1.153	1.381	1.427	1.692	1.241	1.481	1.628	1.562	1.934	1.864	1.750
Productos químicos	472	560	515	596	599	653	674	772	771	932	941	1.022	1.048	1.132	1.104
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	413	637	566	412	495	705	935	986	1.109	744	1.474	1.587	1.938	1.896	794
BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA	8	7	8	8	8	8	10	14	16	13	14	15	16	17	19
Máquinas y herramientas	5,7	4,9	4,9	5,3	5,9	6,1	7,4	8,9	7,8	7,9	8,9	8,3	9,6	11,0	11,6
Material de transporte y tracción para la agricultura	2,5	1,3	2,4	2,7	2,4	2,1	2,5	5,2	8,1	5,1	4,8	6,7	6,5	5,0	4,0
Otro equipo para la agricultura	0,1	0,3	0,7	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,3	0,4	0,2	0,3	1,5	3,3
BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	115	136	108	115	129	147	168	223	206	232	272	295	323	301	249
Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos	11,5	14,3	13,1	15,2	18,3	18,4	19,1	21,5	20,2	20,6	23,7	23,9	26,1	27,6	21,5
Herramientas	6,0	7,3	6,0	6,8	7,0	8,5	8,5	10,1	10,8	11,3	14,7	15,5	17,4	16,6	14,9
Partes y accesorios de maquinaria industrial	30,8	34,8	11,9	11,4	12,9	13,3	13,4	16,3	17,2	21,1	27,1	30,1	33,6	30,0	29,6
Maquinaria industrial	57,1	67,7	63,3	64,2	73,1	89,3	109,9	153,1	138,5	157,6	180,7	197,3	212,7	195,9	147,0
Otro equipo fijo	9,8	11,9	13,8	17,3	17,5	17,3	17,4	21,5	19,3	21,5	26,0	28,4	33,1	30,7	36,4
EQUIPOS DE TRANSPORTE	119	123	101	114	148	164	186	231	176	251	244	250	242	264	215
Partes y accesorios de equipo de transporte	53,4	50,6	51,0	56,0	67,1	74,7	81,6	94,8	81,1	117,3	105,7	108,5	109,1	116,3	107,6
Equipo rodante de transporte	65,4	68,9	49,8	57,8	80,4	88,2	103,4	135,0	84,6	120,2	118,5	106,3	116,7	131,6	82,9
Equipo fijo de transporte	0,4	3,3	0,5	0,4	0,6	1,0	0,5	1,2	10,2	13,7	20,1	35,4	16,6	15,9	24,8
DIVERSOS	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	2,6	10,4	13,5	5,1	4,4	6,4	5,3	6,5

Fuente: elaboración propia con datos de las Cuentas Nacionales del Bancos Central.

c) Principales importaciones no petroleras de acuerdo a su participación respecto al total, 2015.

	Miles de dólares CIF	%
Medicamentos	541.377	2,2%
Vehículos de 1500 a 3000 cm3	451.688	1,9%
Tortas de soja	347.922	1,4%
Aviones	227.252	0,9%
Papel y cartón	179.017	0,7%
Otros vehículos de hasta 5 toneladas	150.338	0,6%
Trigo duro	141.007	0,6%
Computadoras	133.426	0,5%
Tubos (excepto de acero)	122.100	0,5%
Otras (incluye petroleras)	22.028.199	90,6%
TOTAL	24.322.323	100,0%

AE.7 Las 500 mayores empresas privadas (no financieras) en el Ecuador de acuerdo al eje de acumulación, 2015

a) Síntesis

	Número	Trabajadores	Activos (USD)	%	Patrimonio (USD)	Ingresos por ventas (USD)	Utilidades (USD)	Utilidades/trabajador (USD)
Agronegocios*	52	63514	4.793.417.706	8,7%	2.223.934.422	4.579.051.887	72.792.549	1.146
Comercio*	108	74619	11.801.365.625	21,4%	5.089.205.120	17.454.311.788	881.439.769	11.813
Construcción	34	21900	4.407.055.530	8,0%	1.652.518.660	2.876.824.161	121.013.358	5.526
Información y Comunicación	18	13384	3.791.999.283	6,9%	1.346.166.429	3.148.367.516	206.306.036	15.414
Inmobiliario	28	1446	1.222.111.720	2,2%	508.931.712	337.708.552	40.407.935	27.945
Manufactura*	132	84748	13.695.877.621	24,8%	6.438.913.675	14.040.254.694	871.723.481	10.286
Petróleo y minas	49	11214	9.619.727.884	17,4%	4.697.909.567	4.360.402.036	418.599.359	37.328
Otros**	59	24146	5.810.618.412	10,5%	2.360.535.807	2.835.968.123	173.744.108	7.196
Total	480***	294971	55.142.173.782	100%	24.318.115.392	49.632.888.757	2.786.026.594	9.445

* Agronegocios incluye, además de todas las de “Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca” aquellas empresas que, si bien declararon como actividad principal “Comercio” o “Manufactura”, son empresas verticalmente integradas que también se dedican a la producción de bienes primarios que ellos mismos procesan y/o exportan. Por tanto, tales empresas están descontadas de los rubros antes mencionados.

** Incluye: Transporte y almacenamiento; Electricidad, agua y otros servicios; Alojamiento y servicios de comida; Turismo; Salud, Educación; Actividades profesionales, técnicas y de administración; Otros servicios.

*** Descontamos de la lista de la SC una veintena de empresas registradas bajo el ramo “Financieras”, pues ese sector requiere una consideración aparte.

Fuente: Elaboración propia con información del *Ranking Empresarial 2016* (corresponde al ejercicio del 2015 de acuerdo a sus activos) de la Superintendencia de Compañías: <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/rankingCias.zul?id=S&tipo=1>

b) Petróleo y minas

-----Millones de dólares-----

Rk	NOMBRE	Año	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
3	CONSORCIO SHUSHUFINDI S.A.	2011	Quito	80	1.328,4	511,3	516,1	160,5	Sí	Schlumberger del Ecuador
6	ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	1986	Quito	634	826,6	560,6	472,0	130,1	No	OCP Ecuador
11	OLEODUCTO DE CRUDOS PESADOS (OCP) ECUADOR S.A.	2001	Quito	3	581,9	0,0	205,6	18,2	Sí	
13	SCHLUMBERGER DEL ECUADOR S.A.	2012	Quito	1.061	520,6	325,4	446,6	70,7	Sí	Schlumberger del Ecuador
14	SHAYA ECUADOR S.A. (Filial de SCHLUMBERGER, loque 61)	2015	Quito	3	500,3	283,5	0,0	-0,5	Sí	Schlumberger del Ecuador
18	ECUACORRIENTE S.A.	1999	El Pangui	439	469,2	446,1	0,0	0,0	Sí	Ecuacorriente
21	AURELIAN ECUADOR S.A.	2002	Los Encuentros	165	372,2	361,3	0,0	-4,8	Sí	Aurelian
23	HALLIBURTON LATIN AMERICA S.R.L.	1982	Quito	573	341,5	132,4	234,2	11,8	No	Halliburton Latin America
27	AGIP OIL ECUADOR B.V.	1998	Quito	352	325,0	261,7	140,5	57,8	No	Agip Oil Ecuador B.V.
36	SINOPEC INTERNATIONAL PETROLEUM SERVICE ECUADOR S.A.	2002	Quito	1.940	278,0	65,9	93,0	-6,7	Sí	OCP Ecuador
41	PETROORIENTAL S.A.	1987	Quito	1	266,6	64,0	56,7	-30,3	No	OCP Ecuador
43	PARDALISERVICES S.A.	2011	Quito	27	262,6	39,2	113,6	5,2	Sí	Construcciones y Prestaciones Petroletas CPP
54	AMODAIMI-OIL COMPANY, S.L.	1987	Quito	1	231,2	205,9	68,1	28,0	No	OCP Ecuador
58	SCHLUMBERGER SURENCO SA	1992	Quito	1	220,7	218,1	0,4	-28,8	No	Schlumberger del Ecuador
64	CRS RESOURCES (ECUADOR) LDC	1994	Quito	1	205,4	178,2	47,7	21,5	No	
72	BAKER HUGHES SERVICES INTERNATIONAL INC	1997	Quito	157	191,9	115,8	114,9	15,2	No	Baker Hughes International Branches
75	HILONG OIL SERVICE & ENGINEERING ECUADOR CIA. LTDA.	2009	Quito	170	182,0	5,5	63,5	-1,4	Sí	
80	REPSOL ECUADOR S.A.	2000	Quito	370	176,8	80,7	132,3	-67,0	No	OCP Ecuador
82	ENAP SIPETROL S.A.	1992	Quito	120	175,4	49,2	92,5	13,5	No	
96	CNPC CHUANQING DRILLING ENGINEERING COMPANY LIMITED	2001	Quito	254	150,5	14,2	86,3	1,9	No	OCP Ecuador
100	WEATHERFORD SOUTH AMERICA GmbH	1969	Quito	234	143,8	75,8	66,6	0,0	No	Weatherford South America
109	SERVICIOS PETROLEROS IGAPÓ S.A.	2014	Quito	40	137,1	0,0	9,8	-5,2	Sí	Halliburton Latin America
111	KAMANA SERVICES S.A.	2014	Quito	28	131,9	62,2	9,8	-13,1	Sí	Schlumberger del Ecuador
120	SERTECPET S.A.	1994	Quito	688	121,1	64,4	102,0	10,2	No	Sertecpet
124	GENTE OIL ECUADOR PTE.LTD.	2013	Quito	74	119,2	12,4	59,9	11,3	No	
126	SK ENGINEERING & CONSTRUCTION CO, LTD.	2008	Quito	5	114,7	4,6	129,1	-4,8	No	SK Engineering & Construction
142	BAKER HUGHES INTERNATIONAL BRANCHES INC	1997	Quito	139	102,5	2,8	82,9	-38,2	No	Baker Hughes International Branches
145	NABORS DRILLING SERVICES LTD.	1981	Quito	55	101,6	96,8	23,0	-2,3	No	

185	BGP ECUADOR CO S.A.	2003	Quito	1.881	79,1	19,6	31,9	11,6	Sí	BGP Ecuador
195	EMPRESA ESTATAL UNITARIA "UNION DE EMPRESAS PRODUCTORAS BELORUSNEFT"	2012	Quito	9	76,8	13,5	7,2	0,3	No	
197	ECUADORTLC S.A.	2001	Quito	10	76,1	24,4	26,3	21,3	Sí	
205	CONSTRUCCIONES Y PRESTACIONES PETROLERAS S.A. CPP	2012	Quito	3	72,6	36,3	124,1	33,9	Sí	Construcciones y Prestaciones Petroletas CPP
253	HELMERICH & PAYNE DEL ECUADOR INC	1973	Quito	90	60,3	42,2	14,9	-37,6	No	Helmerich & Payne del Ecuador
268	CONSTRUMERCADO S.A.	1978	Guayaquil	43	57,3	34,3	401,5	26,8	No	Holcim
308	SMC ECUADOR INC, PACIFPETROL, ANDIPETROLEOS SANTA ELENA OIL AND GAS CORP	1999	Quito	240	51,0	32,1	15,8	-1,9	Sí	Petrobell
313	ECUATORIANA DE SAL Y PRODUCTOS QUIMICOS CA (ECUASAL)	1961	Guayaquil	234	50,6	38,3	29,3	3,2	Sí	
314	INV MINERALES ECUADOR S.A. INVMINEC	1995	Cuenca	17	50,4	50,1	0,0	-0,4	Sí	INV Minerales Ecuador
324	ORION ENERGY OCANOPB S.A.	2013	Cumbayá	66	49,4	0,0	12,1	-4,9	Sí	
346	BAKER HUGHES SWITZERLAND SÁRL	1967	Quito	52	45,2	35,0	19,4	-0,9	No	Baker Hughes International Branches
349	NOLIMIT C.A.	2003	Quito	94	44,4	2,8	28,0	1,1	No	
379	CAMPO PUMA ORIENTE S.A.	2008	Quito	1	40,8	0,0	0,0	-2,7	No	
387	HOLCIM AGREGADOS S.A.	1994	Guayaquil	46	40,2	18,3	29,2	5,8	No	Holcim
393	PETROBELL, INC	2000	Quito	1	39,9	26,5	0,0	-5,2	No	Petrobell
443	SWISSOIL DEL ECUADOR S.A. (SWISSOIL)	2009	Guayaquil	110	35,7	27,8	39,7	4,9	Sí	Ecuauquímica
450	SANTOSMI S.A.	1994	Quito	194	35,3	10,7	30,0	-0,4	Sí	
454	TUSCANY PERFORACIÓN PETROLERA TUSCANYPERF S.A.	2006	Quito	140	35,0	10,8	9,0	0,4	Sí	
468	PETROLEOS SUD AMERICANOS DEL ECUADOR PETROLAMEREC S.A.	1999	Quito	2	34,2	21,6	41,0	3,0	Sí	Consortio Petrosud Petroriva
478	KBC ADVANCED TECHNOLOGIES, INC.	2012	Quito	1	33,5	7,4	34,0	7,3	No	KBC Advanced Technologies
480	DURAGAS SA	1954	Guayaquil	365	33,3	8,3	100,1	0,0	Sí	OCP Ecuador
	Total del ramo: 49				9620	4698	4360	419		

c) Agronegocios*

-----Millones de dólares-----

Rk	NOMBRE	Año	Ramo (CIU-1)	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
12	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO CA	1977	AGSP (Banano)	Guayaquil	7.777	541,3	286,3	294,4	11,3	Sí	Reybanpac
29	NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL N.I.R.S.A. S.A.	1957	Com. (Atún)	Guayaquil	5.779	302,7	124,2	355,6	-0,2	No	N.I.R.S.A.
26	LA FABRIL S.A.	1935	Man. (Aceite Palma)	Montecristi	2.505	330,6	105,3	464,9	13,0	Sí	La Fabril
35	CORPORACION AZUCARERA ECUATORIANA S.A. COAZUCAR ECUADOR (La Troncal)	2012	AGSP (Caña)	La Troncal	3.842	278,0	219,9	114,9	4,3	No	
45	COMPANIA AZUCARERA VALDEZ SA	1922	Com. (Caña)	Guayaquil	2.078	258,4	133,2	127,4	3,8	Sí	Consortio Nobis
50	EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	1972	AGSP (Camarón)	Guayaquil	1.081	248,1	76,8	120,3	2,9	Sí	Comandato
90	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	1973	AGSP (Atún)	Guayaquil	6.081	159,4	82,9	327,9	7,8	No	Industrial Pesquera Santa Priscila
92	PROMARISCO SA	1981	Man. (Camarón)	Eloy Alfaro	1.879	156,7	2,2	166,3	0,4	Sí	
128	OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA SA	1982	AGSP (Camarón)	Eloy Alfaro	2.632	109,6	42,8	235,3	3,5	Sí	
130	ENERGY & PALMA ENERGYPALMA S.A.	2006	AGSP (Aceite de Palma)	Montecristi	628	108,7	77,4	7,7	0,6	No	La Fabril
133	EUROFISH S.A.	1998	Com. (Atún)	Montecristi	1.359	106,6	48,9	92,8	0,1	No	Eurofish
136	INDUSTRIAL DANEC SA	1972	Man. (Aceite de Palma)	Quito	1.207	105,7	27,2	240,7	3,1	Sí	Danec
148	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBESA	1958	Com. (Banano)	Guayaquil	2	98,8	31,8	271,4	-3,7	Sí	Dole
150	PALMERAS DE LOS ANDES SA	1975	AGSP (Aceite de Palma)	Quito	1.666	97,9	50,1	43,0	-1,5	Sí	Danec
159	TECNICA Y Com. DE LA PESCA C.A. TECOPESCA	1999	Man. (Atún)	Jaramijó	1.185	94,7	32,7	79,6	0,6	No	Tecopesca
174	AGLOMERADOS COTOPAXI SOCIEDAD ANONIMA	1977	Man. (Forestal)	Lasso	541	84,9	61,8	44,3	2,1	Sí	Edimca
178	PALMERAS DEL ECUADOR SA	1978	AGSP (Aceite de Palma)	Quito	1.480	82,4	65,9	42,5	-0,5	Sí	Danec
191	PLANTACIONES DE Balsa PLANTABAL SA	1981	AGSP (Forestal)	Guayaquil	677	77,6	12,5	54,6	3,7	Sí	
212	PESQUERA UGAVI S.A.	2000	AGSP (Atún)	Manta	100	70,0	14,6	15,3	-0,7	Sí	
221	EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS SA	1983	Man. (Camarón)	Eloy Alfaro	1.689	67,0	41,3	283,7	5,3	No	Expalsa
222	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	1949	Man. (Atún)	Manta	1.015	66,4	49,6	59,5	0,9	Sí	
229	EXTRACTORA Y PROCESADORA DE ACEITES EPACEM SA	1973	Man. (Aceite Palma)	Santo Domingo	159	64,5	10,9	26,6	-3,6	Sí	
258	NATURISA S. A.	1987	AGSP (Camarón)	Guayaquil	607	59,3	35,8	56,1	10,3	No	Songa
261	INTEGRACION AVICOLA ORO CIA. LTDA	2003	AGSP (Aves)	Quito	794	58,6	39,4	71,5	3,0	No	
272	GUAYATUNA S.A.	2003	AGSP (Atún)	Guayaquil	623	56,4	44,2	25,7	-12,7	Sí	Salica
275	COMPANIA AGRICOLA LA JULIA S. A.	1967	AGSP (Banano)	Guayaquil	1.021	55,6	4,5	26,1	-0,6	Sí	Exportadora Noboa

278	MARBELIZE S.A.	1997	Man. (Atún)	Jaramijó	1.162	54,9	12,6	63,7	0,1	No	Marbelize
282	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	1973	Man. (Atún)	Montecristi	187	54,3	18,3	28,3	-0,1	No	
290	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS Manta C.A.	1966	Man. (Atún)	Manta	1.553	53,0	24,0	82,9	0,1	Sí	Conservas Isabel
292	AVICOLA SAN ISIDRO S.A. AVISID	2004	AGSP (Aves)	Isidro Ayora	599	52,8	41,6	87,9	8,6	No	KFC
307	HILSEA INVESTMENTS LIMITED	1990	AGSP (Flores)	Quito	2.458	51,2	26,6	48,5	0,7	No	
363	INGENIO AZUCARERO DEL NORTE COMPANIA DE ECONOMIA MIXTA IANCEM	1986	Man. (Caña)	Ibarra	311	42,9	37,1	22,3	1,1	Sí	
367	AVICOLA FERNANDEZ S.A.	2000	AGSP (Aves)	Guayaquil	882	42,1	20,0	54,1	1,4	No	
375	GALAPESCA S.A.	1999	Man. (Atún)	Guayaquil	1.572	40,9	20,5	111,1	1,5	Sí	
380	PRODUMAR SA	1982	AGSP (Camarón)	Eloy Alfaro	340	40,7	29,5	40,3	2,8	Sí	Industrial Pesquera Santa Priscila
384	LONGTERM FOREST PARTNERS CIA. LTDA.	2005	AGSP (Forestal)	Quito	3	40,3	1,5	0,1	-2,4	Sí	
388	INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A. JUNSA	1984	Man. (Harina de pescado)	Chanduy	261	40,2	17,9	25,0	0,8	No	
390	PROVEFRUT S.A.	1989	Man. (Brócoli)	Quito	979	40,1	24,0	58,0	2,9	Sí	
392	TRANSMARINA CA	1981	AGSP (Atún)	Montecristi	611	40,0	13,9	29,1	0,2	No	Eurofish
394	CORPORACION AGRICOLA SAN JUAN C.A. CASJUCA	1980	AGSP (Caña)	Guayaquil	1.972	39,9	17,4	25,6	1,4	Sí	
403	EMPRESA DURINI INDUSTRIA DE MADERA CA EDIMCA	1964	Com. (Forestal)	Quito	538	39,0	14,2	68,7	0,2	Sí	Edimca
419	PRODUCTORA MAR VIVO S.A. PROMARVI	2008	Man. (Harina de pescado)	Guayaquil	53	37,7	9,1	9,1	0,0	Sí	
429	FORESTAL FORESVERGEL CIA. LTDA.	2008	AGSP (Forestal)	Quito	2	36,6	10,1	0,1	-2,2	Sí	
434	FRUSHI S.A.	1998	AGSP (Banano)	Guayaquil	1	36,3	1,5	0,0	0,9	Sí	Exportadora Bananera Noboa
444	UNIOCEAN S.A.	2002	AGSP (Atún)	Manta	62	35,6	11,0	7,5	-0,5	Sí	
446	ALIMENTSA S.A	1987	AGSP (Camarón)	Eloy Alfaro	136	35,6	19,3	76,0	7,6	No	Cartopel
453	BOSQUES TROPICALES S.A. BOTROSA	1982	Man. (Forestal)	Quito	424	35,0	9,3	24,4	-2,0	Sí	Edimca
460	I.A.E. INDUSTRIA AGRICOLA EXPORTADORA INAEXPO C.A.	1992	Com. (Palmito)	Quito	548	34,6	29,3	34,8	0,7	No	Industria Pronaca
484	AGRODEGFER CIA. LTDA.	2009	AGSP (Atún)	Manta	10	32,9	31,6	0,0	0,0	No	Pescadegfer
495	AQUAMAR SA	1981	AGSP (Tilapia)	Naranjal	179	32,4	26,7	13,8	-1,6	Sí	
496	FORESTAL BOSQUEPALM CIA.LTDA.	2008	Com. (Forestal)	Quito	4	32,4	12,6	1,4	-2,0	Sí	
499	PESQUERA ATUNES DEL PACIFICO S.A. "ATUNPACIFICOSA"	2011	AGSP (Atún)	Manta	260	31,9	21,9	18,3	-0,4	Sí	Eurofish
	Total del Ramo: 52 empresas				63514	4793	2224	4579	73		

*Nota: incluye empresas que declararon actividad principal en los ramos de AGSP: Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca; Com: Comercio; y Man: Manufactura.

d) Sector Inmobiliario

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
184	URBANIZADORA NACIONES UNIDAS SA	1976	Quito	4	79,5	66,7	30,3	11,5	Sí	Quicentro Shopping
218	REFERENCECORP S.A.	2005	Quito	4	67,9	35,5	9,6	8,3	Sí	Quicentro Shopping
247	AGRICOLA BATAN SA	1966	Samborondón	1	60,9	55,8	1,8	0,1	Sí	Comandato
251	INVERSION Y DESARROLLO INVEDE S.A.	1992	Quito	83	60,4	48,6	9,7	4,4	Sí	Corporación Favorita
271	INMODIAMANTE S.A.	2004	Quito	8	56,9	7,7	10,1	1,2	Sí	
299	CASSCARSONE CIA.LTDA.	2012	Quito	2	52,0	8,1	0,3	0,2	Sí	
318	INMOBILIARIA MERIDIONAL S.A. INMERISA	2012	Guayaquil	4	49,8	0,1	1,0	0,1	Sí	Corporación El Rosado
319	AMBIENSA S.A.	2005	Guayaquil	88	49,7	14,0	4,3	0,3	No	
321	METRICA DEL PACIFICO S.A. METRIPACIF	2011	Guayaquil	18	49,7	0,0	0,3	-0,7	No	Oceanbat
362	LEIMAGENCORP S.A.	2013	Guayaquil	1	43,0	42,6	0,1	0,0	No	Hotel Colón
368	INMOBILIARIA NUEVO MUNDO INMOMUNDO S.A.	1995	Guayaquil	2	42,0	34,7	9,1	4,6	Sí	Quicentro Shopping
369	ELVAYKA KYOEI S.A.	2003	Manta	217	42,0	10,4	18,3	-3,1	No	Eurofish
383	INMOHERREDAL S.A.	2007	Quito	45	40,4	26,7	3,7	-0,2	No	
395	PROADSER S.A.	1995	Quito	2	39,8	18,2	6,1	1,9	No	KFC
397	INDUSTRIAL INMOBILIARIA TEOTON SA	1969	Guayaquil	711	39,6	11,4	42,1	0,5	No	Hospital Clínica Kennedy
415	CENTRO COMERCIAL EL CONDADO SA	1978	Quito	17	38,2	13,8	0,0	1,3	Sí	Centros Comerciales del Ecuador
426	INMOBILIARIA CONSTRUHORIZON ECUADOR S.A.	2009	Quito	2	36,9	5,8	0,0	1,4	Sí	
439	VENETIANCORP S.A.	2007	Guayaquil	1	35,9	4,6	27,3	2,8	Sí	
441	VERMIGLIO S.A.	2008	Daule	47	35,8	2,9	12,3	-0,6	Sí	
462	TELBECC S.A.	2003	Samborondón	2	34,5	33,2	0,0	3,9	No	Comandato
464	INMOBILIARIA INMODEGFER S.A.	1994	Portoviejo	3	34,3	28,7	0,0	-0,2	No	Pescadegfer
472	DESARROLLO DE VIVIENDAS SOCIALES S.A. DEVISO	2006	Guayaquil	24	34,1	0,5	7,3	0,0	No	KFC
475	FERRICOMP S.A.	2007	Guayaquil	2	33,7	0,5	14,0	0,3	Sí	
477	FERROINMOBILIARIA S.A.	1988	Quito	34	33,5	18,8	5,8	0,5	Sí	
479	PROMOTORES INMOBILIARIOS PRONOBIS S.A.	1997	Guayaquil	3	33,3	15,2	15,3	2,5	No	Consortio Nobis
481	ADMINISTRADORA DEL PACIFICO S.A. (ADEPASA)	2012	Guayaquil	3	33,2	0,5	74,5	0,0	Sí	Corporación El Rosado
485	LA CUADRA COMPAÑIA INMOBILIARIA Y COMERCIALIZADORA S.A. INMOSOLUCION	1999	Quito	115	32,9	2,3	31,6	0,5	No	Holdigne Corporación Industrial y Comercial
497	INMOBILIARIA PERICONSTRUCT S.A.	2011	Guayaquil	3	32,3	1,8	2,8	-1,1	No	Almacenes La Ganga
	Total del ramo: 28 empresas			1446	1222	509	338	40		

e) Construcción

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Ciudad	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
15	INMOBILIARIA MOTKE S.A.	1989	Guayaquil	3	497,7	66,0	35,3	0,4	Sí	Corporación El Rosado
16	HIDALGO E HIDALGO S.A.	1969	Quito	1.834	495,6	337,2	236,6	52,7	No	Constructora Hidalgo e Hidalgo
25	HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES S.A.	1976	Quito	1.160	336,9	294,2	174,9	18,1	Sí	Herdoiza Crespo Construcciones
33	CONSTRUCTORA NORBERTO ODEBRECHT S. A.	1987	Guayaquil	2.333	290,0	75,6	498,4	17,3	No	Constructora Norberto Odebrecht
39	SINOHYDRO CORPORATION LIMITED	2012	Quito	972	272,5	0,0	182,3	-5,8	No	Sinohydro Corporation
42	SINOHYDRO CORPORATION	2009	Quito	3.751	265,2	0,0	219,2	-40,1	No	Sinohydro Corporation
44	PANAMERICANA VIAL S.A. PANAVIAL	1996	Quito	579	261,6	83,4	287,0	33,0	No	Herdoiza Crespo Construcciones
56	CHINA INTERNATIONAL WATER & ELECTRIC CORP. -CWE-	2010	Quito	1	223,2	14,6	203,5	3,1	No	
77	CHINA GEZHOUBA GROUP COMPANY LIMITED	2010	Guayaquil	2.657	179,9	22,7	120,9	1,2	Sí	Consorcio CGGC Fopeco
87	CANEYBI CORP S.A.	2006	Quito	1	163,7	159,3	4,1	0,9	Sí	Herdoiza Crespo Construcciones
97	INMOBILIARIA LAVIE SA	1982	Guayaquil	4	146,2	125,1	19,5	2,6	Sí	Corporación El Rosado
140	COMPANIA VERDU SA	1969	Guayaquil	937	103,1	58,4	51,4	2,1	Sí	Compañía Verdu
193	CENTRIDAGSA S.A.	2013	Eloy Alfaro	81	77,0	52,0	0,0	0,0	Sí	
198	INMOBILIARIA DEL SOL S.A. MOBILSOL	1993	Guayaquil	3	75,2	38,2	21,0	5,3	Sí	Consorcio Nobis
203	CORPORACION CELESTE CIA.LTDA. CORPACEL	2005	Samborondón	140	73,1	7,5	47,8	4,2	No	
206	MEISTERBLUE CIA.LTDA.	2010	Daule	191	72,4	27,1	31,1	1,8	No	
211	CONSTRUCTORA VILLACRECES ANDRADE S.A.	1996	Quito	562	70,8	13,0	40,2	0,3	No	
214	TECNICA GENERAL DE CONSTRUCCIONES S. A.	1971	Quito	423	69,8	40,0	50,6	0,3	No	
232	CHINA CAMC ENGINEERING CO., LTD.	2012	Quito	156	64,1	1,9	133,4	1,4	No	
257	SALCEDO INTERNACIONAL (INTERSAL) S.A.	1979	Guayaquil	47	59,4	19,9	7,8	0,6	Sí	
260	CONCESIONARIA NORTE CONORTE S.A.	1998	Guayaquil	23	59,1	26,8	64,5	3,9	No	Constructora Hidalgo e Hidalgo
286	RIPCONCIV CONSTRUCCIONES CIVILES CIA. LTDA.	1997	Quito	748	53,7	16,8	87,6	2,2	No	
288	FUROIANI OBRAS Y PROYECTOS S.A.	1974	Guayaquil	376	53,5	8,6	39,8	0,3	No	Cartimex
291	CONDUTO ECUADOR S.A.	2001	Quito	2.271	52,9	17,9	65,2	7,6	No	Conduto Ecuador
305	CONSTRUCTORA CIUDADRODRIGO S.A.	1984	Manta	331	51,2	21,8	26,5	1,1	No	
335	EQUITESA EQUIPOS Y TERRENOS SA	1981	Guayaquil	4	46,6	19,3	14,9	-0,1	No	
354	ETINAR S.A.	1973	Guayaquil	97	44,1	7,5	23,7	-0,4	No	

410	INMOBILIARIA INVESTA SA	1979	Quito	3	38,2	28,7	14,9	1,3	No	Marathon Sport
414	ECUATORIANA DE SERVICIOS, INMOBILIARIA Y CONSTRUCCION ESEICO S.A.	2003	Quito	451	38,2	9,9	36,7	0,1	No	
430	CONCESIONARIA DEL GUAYAS CONCEGUA S.A.	1998	Guayaquil	24	36,5	16,3	39,2	1,5	No	Constructora Hidalgo e Hidalgo
455	JARDINES DEL VALLE JADEVAL CIA. LTDA.	1993	Quito	349	35,0	4,3	10,3	1,2	No	
459	EQUIPOS Y TRANSPORTES S.A. EQUITRANSA	1990	Guayaquil	511	34,8	18,0	16,6	0,3	No	
482	SEVILLA Y MARTINEZ INGENIEROS CA SEMAICA	1972	Quito	779	33,1	12,5	43,0	1,8	No	
487	INSTALACIONES ELECTROMECANICAS SA INESA	1983	Guayaquil	98	32,8	8,1	28,9	0,7	No	
Total del ramo: 34 empresas				21900	4407	1653	2877	121		

f) Industrias manufactureras

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
8	HOLCIM ECUADOR S.A.	1934	Guayaquil	1.096	685,9	397,6	493,6	120,7	No	Holcim
9	PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA	1977	Quito	7.722	680,2	410,6	995,8	40,7	Sí	Industria Pronaca
17	CERVECERIA NACIONAL CN S.A.	1921	Guayaquil	1.976	482,5	199,2	502,9	118,7	Sí	DINADEC
19	UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.	2013	Riobamba	510	418,8	383,5	127,1	10,0	No	
22	ACERIA DEL ECUADOR CA ADELCA.	1963	Quito	1.396	355,2	158,3	299,6	13,2	Sí	Industria Adelca
32	SOCIEDAD AGRICOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS SA	1938	Guayaquil	615	292,6	166,6	155,4	10,0	No	Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos
37	OMNIBUS BB TRANSPORTES SA	1975	Quito	481	276,6	178,9	581,5	29,8	Sí	General Motors
47	ARCA ECUADOR S.A.	1999	Quito	3.910	254,7	69,8	532,5	37,7	No	Arca Ecuador
51	ACERIAS NACIONALES DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA (A.N.D.E.C)	1964	Guayaquil	834	240,7	119,9	141,0	3,3	No	Holdindine Corporación Industrial y Comercial
57	NESTLE ECUADOR S.A.	1964	Quito	1.409	222,6	27,6	525,5	17,3	Sí	Nestlé
59	TALUM S.A.	2006	Guayaquil	4	220,4	9,5	24,5	1,1	Sí	Comandato
60	NOVACERO S.A.	1983	Lasso	1.305	218,7	84,1	220,9	6,0	Sí	Industria Pronaca
61	THE TESALIA SPRINGS COMPANY S.A.	1921	Quito	2.111	214,8	65,3	272,1	5,1	Sí	The Tesalia Springs Company
62	UNACEM ECUADOR S.A.	1974	Quito	301	213,0	134,2	179,6	38,3	No	Unacem Ecuador
65	IPAC S.A.	1995	Guayaquil	458	203,9	104,1	159,5	-0,8	Sí	
67	INDUSTRIAS ALES CA	1943	Quito	1.027	202,4	76,9	206,2	3,1	No	Industrias Ales
68	INDUSTRIAS LACTEAS TONI SA	1987	Guayaquil	816	201,2	105,1	195,7	14,7	No	Industrias Lácteas Toni
76	UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.	1995	Guayaquil	842	181,5	46,9	291,6	21,2	Sí	Unilever andina Ecuador
88	INDUSTRIAL MOLINERA CA	1945	Guayaquil	274	163,6	42,2	77,0	0,0	Sí	Exportadora Bananera Noboa
89	INDUGLOB S. A.	1972	Cuenca	1.850	161,3	60,0	217,5	12,8	No	Consensocorp
91	GISIS S.A.	1994	Eloy Alfaro	532	157,1	89,5	245,3	16,2	Sí	Expalsa

93	CONTINENTAL TIRE ANDINA S. A.	1955	Cuenca	1.060	155,3	82,4	174,5	13,4	Sí	
98	CARTONES NACIONALES S.A. I CARTOPEL	1989	Cuenca	834	145,4	68,1	143,0	4,8	Sí	Cartopel
99	HOLDING TONICORP S.A.	2011	Guayaquil	6	144,2	144,2	22,7	22,6	No	Industrias Lácteas Toni
102	SURPAPEL S.A.	2011	Eloy Alfaro	144	142,5	53,9	52,0	2,4	No	Surpapel
104	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	1977	Montecristi	818	139,9	12,9	126,6	-1,1	Sí	Exportadora Bananera Noboa
106	QUIFATEX SA	1978	Quito	1.072	138,6	33,3	276,8	4,5	No	Quifatex
108	FERTISA, FERTILIZANTES, TERMINALES I SERVICIOS S.A.	1996	Guayaquil	493	137,6	41,2	123,3	-0,3	Sí	Reybanpac
112	PAPELERA NACIONAL SA	1961	Cnel. Marcelino	580	129,7	91,5	116,9	9,2	No	Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos
116	NOVOPAN DEL ECUADOR SA	1978	Quito	392	125,2	102,9	117,9	18,8	Sí	Industrias Ales
118	PRODUCTORA CARTONERA S.A.	1965	Eloy Alfaro	415	123,2	30,9	0,0	0,0	No	Surpapel
119	FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA	1981	Guayaquil	628	122,0	53,3	101,0	2,8	Sí	Industria Pronaca
121	GRUPO AZUCARERO EQ2 S.A.	2011	Guayaquil	2	120,9	120,6	0,0	4,5	No	
125	ENVASES DEL LITORAL SA	1973	Guayaquil	441	116,0	38,4	65,4	1,0	Sí	Envases del Litoral
127	MODERNA ALIMENTOS S.A.	1956	Quito	756	113,5	61,5	142,7	7,3	Sí	Moderna Alimentos
129	AYMESA S.A.	1970	Quito	309	109,5	65,4	112,7	0,5	Sí	Almacenes Juan Eljuri
132	MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS SA MARESA	1976	Quito	73	107,2	48,8	145,4	1,7	No	Corporación Maresa Holding
134	SIGMAPLAST S.A.	1982	Quito	384	106,2	37,8	66,0	2,3	No	Sigmaplast
138	PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A.	1996	Quito	1.147	103,4	75,4	168,6	16,0	Sí	Productos Familia Sancela del Ecuador
139	KIMBERLY - CLARK ECUADOR S.A.	1995	Guayaquil	611	103,3	50,8	155,8	12,5	Sí	Kimberly-Clark Ecuador
141	GRAIMAN CIA. LTDA.	1989	Cuenca	733	103,0	37,4	89,4	2,1	Sí	Graiman
143	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	2005	Guayaquil	733	102,3	25,4	61,7	3,4	No	Consorcio Nobis
146	LINDE ECUADOR S.A.	1957	Quito	364	101,1	84,3	59,3	5,3	Sí	Linde Ecuador
147	MEXICHEM ECUADOR S.A.	1958	Eloy Alfaro	500	99,7	68,5	95,5	16,6	Sí	Mexichem Ecuador
149	SALICA DEL ECUADOR S.A.	2001	Guayaquil	2.010	98,4	35,8	128,9	-3,1	Sí	Salica
151	EDESA SA	1974	Quito	880	97,3	35,8	70,1	0,0	Sí	
153	ENCHAPES DECORATIVOS SA ENDESA	1975	Quito	422	96,9	53,6	30,3	1,2	Sí	Edimca
155	PROPIEDADES AGRO INDUSTRIALES SURCO ACTIVO SA	1973	Guayaquil	94	96,1	14,1	4,5	0,0	No	Constructora Hidalgo e Hidalgo

158	PLASTICOS DEL LITORAL PLASTLIT S.A.	1968	Guayaquil	632	95,0	31,5	44,6	0,4	Sí	Envases del Litoral
163	C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA	1960	Cuenca	593	91,6	74,4	38,2	1,0	Sí	Almacenes Juan Eljuri
164	ACROMAX LABORATORIO QUIMICO FARMACEUTICO SA	1963	Guayaquil	345	91,5	28,7	72,1	2,6	Sí	
166	VICUNHA ECUADOR S.A.	1921	Quito	3	89,5	32,4	56,6	-1,1	Sí	
169	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	1976	Manta	1.324	88,1	49,0	125,7	3,6	Sí	Conservas Isabel
171	IDEAL ALAMBREC SA	1972	Quito	625	87,7	33,2	122,0	5,2	Sí	
173	PLASTICOS RIVAL CIA LTDA	1976	Cuenca	726	87,4	39,2	56,3	2,3	No	Plásticos Rival
175	IN.CAR.PALM. INDUSTRIA CARTONERA PALMAR S.A.	2004	Guayaquil	340	84,8	24,9	112,0	0,5	Sí	Surpapel
176	INTEROC S.A.	1989	Guayaquil	405	84,2	32,7	85,1	3,1	Sí	
177	INT FOOD SERVICES CORP	1999	Quito	4.999	83,2	16,0	202,8	0,8	No	Quicentro Shopping
181	PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.	1965	Ambato	1.946	80,9	39,2	106,0	5,6	No	Plasticaucho
182	DISMEDSA CIA.LTDA.	1998	Daule	205	80,2	18,8	54,8	11,3	No	
189	GRUPASA GRUPO PAPELERO SA	1985	Guayaquil	525	77,7	38,9	121,3	8,1	No	Grupo Papelero Grupasa
190	CRISTALERIA DEL ECUADOR SA CRIDESA	1965	Guayaquil	223	77,6	54,9	67,4	14,9	No	
207	FISA FUNDICIONES INDUSTRIALES SA	1969	Guayaquil	300	72,3	36,3	37,9	0,2	No	
209	INDUSTRIAL SURINDU S.A.	1996	Quito	748	71,4	29,0	74,3	10,6	Sí	Nestlé
210	TABACALERA ANDINA SA TANASA	1973	Quito	208	71,1	20,8	35,3	0,2	Sí	ITABSA
213	CORPORACION ECUATORIANA DE ALUMINIO SA CEDAL	1974	Latacunga	355	69,9	35,7	70,0	-0,7	No	
217	FONDO GLOBAL DE CONSTRUCCION S.A. FOGLOCONS	2012	Eloy Alfaro	2	68,0	0,0	0,0	0,0	Sí	
224	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	1975	Quito	477	65,1	40,1	78,4	4,5	Sí	
227	AUTOMOTORES CONTINENTAL SA	1972	Quito	539	64,8	27,7	178,0	5,7	Sí	Automotores Continental
233	CERAMICA RIALTO SA	1979	Cuenca	337	64,0	47,9	33,8	6,7	Sí	Almacenes Juan Eljuri
244	MANESIL S.A.	1997	Guayaquil	2	61,7	61,5	0,0	6,3	No	Industrial Pesquera Santa Priscila
249	BOPP DEL ECUADOR S.A.	1984	Quito	385	60,7	33,3	58,9	0,0	Sí	
264	PESDEL S.A.	1981	Jaramijó	173	58,0	30,5	5,0	-4,6	No	Marbelize
267	PRODUCTOS PARAISO DEL ECUADOR SA	1973	Quito	715	57,5	33,3	60,5	1,4	Sí	
269	TENARIS GLOBAL SERVICES ECUADOR S.A.	2003	Quito	22	57,3	5,7	75,6	0,7	Sí	
270	CHAIDE Y CHAIDE SA	1975	Sangolquí	504	57,0	33,6	67,1	6,6	No	
273	ELECTROCABLES C.A.	1981	Guayaquil	277	56,4	28,0	74,1	5,4	No	Electrocables

276	LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S. A.	1987	Guayaquil	264	55,1	21,0	33,3	2,4	No	Gerardo Ortíz e Hijos
277	ASISERVY S.A.	1995	Jaramijó	861	55,0	21,1	56,9	0,0	No	Naviwax
280	AJECUADOR S.A.	2000	Guayaquil	956	54,4	8,7	120,0	1,7	No	Ajecuador
284	LIRIS S. A.	1987	Eloy Alfaro	872	54,0	10,2	81,3	0,3	No	
296	PINTURAS CONDOR SA	1946	Quito	543	52,1	34,7	77,8	2,9	Sí	
298	TESCA INGENIERIA DEL ECUADOR SA	1977	Quito	1	52,0	5,9	48,3	1,6	Sí	Consortio GLP
301	LABORATORIOS SIEGFRIED S.A.	2003	Quito	195	51,6	12,4	49,4	1,4	Sí	
310	ZAIMELLA DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA	1995	Quito	481	51,0	30,3	74,9	6,2	No	
316	LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS LIFE	1940	Quito	400	50,2	21,8	45,4	-0,6	Sí	Envases del Litoral
320	TIOSA S.A.	1963	Guayaquil	1.302	49,7	22,4	74,5	-3,9	Sí	
322	PLASTICOS ECUATORIANOS S.A.	1967	Guayaquil	653	49,6	31,7	49,2	6,8	No	Industrias Lácteas Toni
323	CONFITECA C.A.	1963	Quito	760	49,6	24,5	62,1	1,7	Sí	Confiteca
330	CARTORAMA C.A.	1992	Cuenca	141	47,7	6,0	5,7	0,1	Sí	Almacenes Juan Eljuri
331	PINTURAS UNIDAS S.A.	1967	Guayaquil	467	47,4	33,0	62,0	5,9	Sí	
334	ADHEPLAST S.A.	1985	Guayaquil	215	46,9	16,8	31,8	2,5	No	Gerardo Ortíz e Hijos
336	GRUPO EL Com. C.A.	1953	Quito	670	46,5	27,7	45,6	-1,2	Sí	Grupo El Com.
338	TECNANDINA SA TENSA	1975	Quito	230	46,3	28,8	37,4	8,4	Sí	
339	MOLINOS CHAMPION S.A. MOCHASA	1961	Guayaquil	288	46,0	27,4	94,7	4,7	Sí	Moderna Alimentos
342	FLEXIPLAST S.A.	1994	Quito	425	45,6	31,2	53,4	7,7	Sí	Corporación Favorita
343	NOVARTIS ECUADOR S.A.	1975	Quito	179	45,4	4,0	72,1	0,0	Sí	
344	COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL	1977	Guayaquil	364	45,2	2,9	143,4	20,1	Sí	Colgate Palmolive del Ecuador
345	ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA "O.I.A." CIA. LTDA.	2001	Quevedo	707	45,2	21,6	38,8	1,2	No	
348	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS CA	1932	Guayaquil	955	44,6	7,8	207,4	2,0	No	Songa
355	INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES INCABLE S.A.	1981	Guayaquil	299	44,1	16,7	67,9	5,0	Sí	
361	LACTEOS SAN ANTONIO CA	1976	Cañar	261	43,0	24,2	89,2	6,0	No	
364	ITALPISOS SA	1979	Cuenca	408	42,9	16,3	27,3	1,5	Sí	Almacenes Juan Eljuri
365	PRODUCTOS TISSUE DEL ECUADOR S.A.	2007	Guayaquil	229	42,6	26,2	53,2	0,4	Sí	
373	IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRICOLA DEL MONTE SOCIEDAD ANONIMA INMONTE	1989	Eloy Alfaro	226	41,1	8,5	38,6	0,8	No	
377	KERAMIKOS S.A.	1977	Cuenca	426	40,8	16,3	41,3	1,6	Sí	Almacenes Juan Eljuri
382	PLASTICSACKS CIA. LTDA.	2004	Quito	614	40,5	5,9	50,4	1,1	No	

385	PROPHAR S.A.	2002	Sangolquí	189	40,3	10,9	26,3	0,6	No	
408	LUBRICANTES INTERNACIONALES S.A. (LUBRISA)	1992	Eloy Alfaro	102	38,6	15,0	37,5	2,5	Sí	
409	ALPINA PRODUCTOS ALIMENTICIOS ALPIECUADOR S.A.	1995	Quito	723	38,5	15,5	75,5	0,8	Sí	
413	INDUSTRIAL PAPELERA ECUATORIANA S.A. INPAECSA	2011	Babahoyo	184	38,2	5,0	16,6	-0,5	No	
416	CONDUIT DEL ECUADOR SA	1977	Quito	152	38,0	13,9	30,1	-0,1	Sí	Industria Adelca
417	INDUSTRIA CARTONERA ECUATORIANA S.A.	1960	Guayaquil	330	38,0	6,3	32,9	0,0	Sí	Exportadora Bananera Noboa
418	ECUAJUGOS SA	1977	Quito	262	38,0	9,0	108,2	1,0	Sí	Nestlé
422	IMPRESA MARISCAL CIA LTDA	1974	Quito	301	37,3	12,5	28,1	1,5	Sí	Banco Pichincha (Fideicomiso)
423	SAN MIGUEL INDUSTRIAS ECUADOR SANMINDEC S.A.	2014	Eloy Alfaro	87	37,3	13,6	4,1	0,0	Sí	
425	OTELO & FABELL S.A.	1990	Guayaquil	632	37,0	22,1	35,5	0,1	Sí	
432	DIPAC Manta S.A.	1978	Manta	365	36,3	14,9	69,9	6,2	Sí	
445	COMPAÑIA CERVECERA AMBEV ECUADOR S.A.	1996	Guayaquil	191	35,6	25,3	18,6	-12,5	Sí	
449	FORTIDEX S.A.	1997	Guayaquil	318	35,4	20,1	38,6	1,4	Sí	N.I.R.S.A.
457	ROOFTEC ECUADOR S.A.	2004	Guayaquil	186	34,9	24,0	43,6	1,6	Sí	
461	EMPAQUES DEL SUR S. A. ESURSA	2005	Cuenca	93	34,5	12,9	37,9	0,8	Sí	Cortopel
463	SUPAN S.A.	1959	Guayaquil	1	34,4	29,7	2,3	0,4	Sí	
469	ENKADOR SA	1973	Sangolquí	327	34,1	18,2	18,5	-1,7	No	
471	POLLO FAVORITO SA POFASA	1976	Quito	239	34,1	27,6	39,8	4,5	Sí	Corporación Favorita
474	INDUSTRIA NACIONAL DE ENSAMBLAJES S.A. INNACENSA	2014	Eloy Alfaro	82	34,0	7,0	17,3	-0,9	No	Comandato
483	ETERNIT ECUATORIANA SA	1957	Quito	120	33,1	30,3	16,3	0,7	Sí	Mexichem Ecuador
490	BIOALIMENTAR CIA. LTDA.	2002	Ambato	302	32,6	7,6	60,0	0,4	No	
491	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS S.A. INALECSA	1972	Guayaquil	763	32,6	14,8	47,2	4,8	Sí	Arca Ecuador
494	INDURA ECUADOR S.A.	1978	Guayaquil	164	32,4	21,7	26,2	2,6	Sí	
498	SUMESA S. A.	1973	Guayaquil	562	32,0	7,0	35,6	0,5	No	
500	FIBROACERO S.A.	1978	Cuenca	376	31,9	12,2	30,4	0,5	No	
	Total del ramo: 132 empresas			84748	13696	6439	14040	872		

g) Comercio a gran escala

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Giro principal	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
2	CORPORACION FAVORITA C.A.	1957	Supermercado	Quito	9.030	1.343,0	1.013,2	1.989,0	146,6	No	Corporación Favorita
7	TITADSU S.A.	2004	Seguridad	Guayaquil	12	725,2	320,0	1,5	115,4	No	
10	CORPORACION EL ROSADO S.A.	1954	Supermercados; ferreterías; jugueterías, etc.	Guayaquil	5	620,2	254,6	1.044,6	22,9	Sí	Corporación El Rosado
24	ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.	1970	Importación y distribución	Cuenca	1.519	338,0	25,4	111,6	-8,3	No	Almacenes Juan Eljuri
38	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR SA	1980	Automotriz	Quito	169	272,5	171,5	896,2	52,9	Sí	General Motors
40	COMANDATO	1934	Supermercado	Guayaquil	1.624	271,5	65,8	223,2	8,8	Sí	Comandato
46	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	2001	Automotriz	Cuenca	74	256,9	106,6	160,6	3,0	Sí	Almacenes Juan Eljuri
48	DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S.A.	1987	Farmacéutico	Guayaquil	3.622	251,7	39,6	641,1	9,3	No	Holding Grupo Difare
49	ALMACENES DE PRATI SA	1957	Ropa	Guayaquil	2.169	248,3	165,2	255,7	25,4	Sí	Almacenes De Prati
52	AGRIPAC SA	1972	Insumos agrícolas	Guayaquil	1.111	237,5	108,8	283,4	18,6	Sí	Agripac
55	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.	1960	Supermercado	Guayaquil	6.568	229,0	36,8	623,6	34,8	Sí	Tiendas Industriales Asociadas
66	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.	2002	Farmacéutico	Quito	818	203,8	32,3	336,3	1,1	Sí	Leterago del Ecuador
69	UNICOMER DE ECUADOR S.A.	1989	Electrodomésticos	Guayaquil	1.868	199,7	63,1	193,1	8,3	Sí	
70	GERARDO ORTIZ E HIJOS C LTDA	1980	Importación y distribución	Guayaquil	1.882	197,1	76,5	251,8	14,0	No	Gerardo Ortiz e Hijos
79	BEBIDAS ARCACONTINENTAL ECUADOR	2012	Gaseosas	Quito	1.016	177,7	87,7	256,8	19,0	No	Arca Ecuador
81	COMERCIAL KYWI SA	1956	Ferretería	Quito	933	176,2	139,7	273,1	28,2	Sí	Corporación Favorita
83	FARMACIAS Y COMISARIATOS DE MEDICINAS SA FARCOMED	1985	Farmacéutico	Sangolquí	1.482	171,1	37,7	282,8	6,0	No	Farmacias Fybeca
84	ECUAQUIMICA ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS CA	1969	Insumos agrícolas; Farmacéutico	Guayaquil	789	167,6	62,7	184,3	5,4	Sí	Ecuaquímica
94	TEOJAMA COMERCIAL SA	1963	Automotriz	Quito	123	154,7	77,1	118,4	9,5	No	
95	MARCIMEX S.A.	1966	Electrodomésticos	Cuenca	1.373	153,9	67,7	203,0	14,2	No	Consensocorp
103	IMPORTADORA TOMBAMBAMBA S.A.	1964	Automotriz	Cuenca	22	140,4	55,9	142,3	6,0	Sí	Importadora Tomebamba
107	AEKIA S.A. (KIA)	2000	Automotriz	Quito	2	138,0	73,5	184,2	15,7	No	Almacenes Juan Eljuri
113	CRECOSCOP S.A.	1972	Electrodomésticos	Guayaquil	1.268	129,4	61,6	154,5	8,2	Sí	Creoscocorp
114	DINADEC S.A.	2007	Bebidas alcohólicas	Guayaquil	345	125,8	42,8	799,2	36,5	Sí	DINADEC
117	COMOHOGAR SA	1986	Hogar	Quito	562	123,8	91,0	99,6	7,3	Sí	Corporación Favorita

122	HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.	2002	Teléfonos celulares	Quito	379	120,9	11,0	142,1	2,2	No	Huawei Technologies
123	IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRICOLA SA IIASA	1950	Insumos agrícolas	Guayaquil	461	119,7	67,1	145,3	4,0	No	IIASA Importadora industrial Agrícola
135	SUPERDEPORTE S.A.	1999	Artículos deportivos	Quito	1.260	106,1	42,4	186,4	4,4	No	Marathon Sport
137	ECONOFARM S.A.	2000	Farmacéutico	Sangolquí	2.469	104,0	12,4	336,3	2,5	No	Farmacias Fybeca
152	ROCHE ECUADOR S.A.	1980	Farmacéutico	Quito	183	97,0	41,6	114,5	-3,3	Sí	
154	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. (A.Y.A.S.A.)	1963	Automotriz	Quito	672	96,3	60,3	160,0	6,0	Sí	Ayasa
156	PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA	1998	Combustibles	Quito	141	96,0	42,3	470,6	6,9	Sí	Primax Comercial del Ecuador
160	QUITO MOTORS SA COMERCIAL E INDUSTRIAL	1959	Automotriz	Cuenca	340	93,5	32,1	89,6	1,2	Sí	Almacenes Juan Eljuri
162	MEGA SANTAMARIA S.A.	2006	Supermercado	Quito	1.979	93,1	38,2	349,1	14,4	Sí	Mega Santamaría
167	INTERMEDIARIA DE VENTAS SUPER BAHIA SUBAHI SOCIEDAD ANONIMA	1992	Importación y distribución	Guayaquil	1.156	88,9	3,9	47,3	0,0	No	
168	FARMAENLACE CIA. LTDA	2005	Farmacéutico	Quito	2.596	88,5	17,1	256,6	7,7	Sí	Farmaenlace
172	YANBAL ECUADOR S.A.	1977	Cosméticos	Quito	661	87,5	18,0	204,6	11,1	Sí	
179	INBALNOR S. A.	2011	Balanceados	Yaguachi	85	81,7	30,6	104,9	5,2	No	
186	ICESA S.A.	1965	Maquinaria y equipo	Guayaquil	1.297	78,8	19,2	142,5	2,6	Sí	
192	CONAUTO C.A.	1969	Automotriz	Guayaquil	553	77,5	55,0	90,5	3,6	Sí	Ecuauímica
194	PICA PLASTICOS INDUSTRIALES CA	1961	Plásticos	Guayaquil	1.141	76,9	37,1	79,6	4,3	No	Pica Plásticos Industriales
199	DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR SA	1985	Importación y distribución	Guayaquil	2.394	74,9	3,4	343,3	1,3	No	Industrias Lácteas Toni
200	PRODUCTOS METALURGICOS SA PROMESA	1962	Metalúrgicos	Guayaquil	377	74,7	33,6	101,7	3,5	No	Promesa
201	BAYER S.A.	1967	Farmacéutico	Quito	166	74,2	32,9	115,7	3,8	Sí	
202	COMERCIALIZADORA DE PAPELES Y CARTONES SURPAPEL S.A.	2006	Papel	Guayaquil	5	73,1	67,4	0,0	0,0	Sí	Surpapel
208	PROVEEDORA ECUATORIANA SA PROESA	1970	Tabaco	Quito	215	72,2	17,1	370,7	16,2	Sí	ITABSA
216	ALESSA S.A.	2000	Importación y distribución	Guayaquil	520	68,3	3,2	53,0	1,5	No	
223	MODERMAR S.A.	2009	Insumos agrícolas	Samborondón	4	65,2	56,4	0,0	4,0	No	IISA Importadora Industrial Agrícola
231	MABE ECUADOR S.A.	1995	Electrodomésticos	Guayaquil	634	64,1	44,8	114,9	2,7	Sí	
236	DITECA S.A.	1994	Maquinaria y equipo	Samborondón	3	63,5	18,2	48,3	0,4	Sí	
237	COMERCIAL ETATEX C.A.	1989	Ropa	Quito	1.759	62,8	22,4	82,0	2,4	Sí	
241	CORPORACION CASABACA HOLDING S.A.	2005	Automotriz	Quito	2	62,4	55,4	0,0	11,2	Sí	Corporación Casabaca Holding
242	TECNOVA S.A.	1962	Baterías de autos	Guayaquil	522	62,1	32,9	69,9	4,0	No	Ubesa
250	ALVAREZ LARREA EQUIPOS MEDICOS ALEM CIA. LTDA.	1992	Equipo médico	Quito	117	60,5	16,2	32,3	1,3	No	

252	AUDIOVISION ELECTRONICA AUDIOELEC S.A.	2008	Electrodomésticos	Eloy Alfaro	112	60,3	10,3	78,4	2,8	Sí	
255	CASABACA S.A.	1959	Automotriz	Quito	590	60,1	29,8	121,1	4,7	No	Corporación Casabaca Holding
274	QUALA ECUADOR S.A.	1997	Importación y distribución	Quito	712	55,6	32,4	90,0	1,6	Sí	
279	GRUPO SUPERIOR S.A.	2004	Alimentos procesados	Quito	3	54,8	49,2	65,2	10,6	No	Corporación Superior
281	PYCCA S.A.	1967	Importación y distribución	Guayaquil	863	54,4	15,8	79,4	2,4	No	Pica Plásticos Industriales
285	VITAPRO ECUADOR CIA. LTDA.	2013	Importación y distribución	Guayaquil	115	53,8	16,6	212,3	16,6	Sí	
293	COMERCIAL CARLOS ROLDAN CIA. LTDA.	2002	Servicios automotrices	Cuenca	73	52,4	21,2	35,8	2,6	No	
294	ALMACENES BOYACA S.A.	1965	Importación y distribución	Guayaquil	614	52,4	15,0	47,8	1,3	No	Almacenes Juan Eljuri
297	CORPORACION GRUPO FYBECA S.A. GPF	2010	Farmacéutico	Sangolquí	2	52,0	49,1	0,0	4,1	Sí	Farmacias Fybeca
300	PRODUCTOS AVON (ECUADOR) S.A.	1991	Cosméticos	Quito	340	51,8	8,3	157,9	7,6	Sí	Productos Avon Ecuador
302	FERREMUNDO S.A.	2002	Ferretería	Guayaquil	420	51,5	18,0	76,5	1,9	Sí	
303	COLINEAL CORPORATION CIA. LTDA.	1988	Muebles	Cuenca	354	51,4	17,9	43,6	1,2	No	Colineal
304	CORPORACION JARRIN HERRERA CIA. LTDA.	2000	Cómputo	Cuenca	592	51,3	15,7	54,1	0,7	No	Impocomjaher
311	GRUPO TRANSBEL S.A.	1999	Consmeéticos y perfumes	Quito	346	50,9	15,9	126,1	11,8	Sí	Grupo Transbel
312	QUIMPAC ECUADOR S.A. QUIMPACSA	1978	Químicos	Guayaquil	199	50,6	16,9	50,8	5,2	Sí	
326	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	2007	Automotriz	Quito	90	48,5	17,6	124,7	4,0	Sí	Importadora Tomebamba
327	TETRA PAK CIA. LTDA.	1994	Envasado de alimentos	Quito	41	48,3	1,2	48,3	0,3	Sí	
328	PROVEFARMA S.A.	1990	Farmacéutico	Sangolquí	876	48,2	9,0	28,1	1,2	No	Farmacias Fybeca
329	TRECX CIA. LTDA.	2001	Pinturas	Quito	738	47,9	24,4	86,0	7,5	No	Pintulac
332	CORPORACION SUPERIOR CORSUPERIOR S.A.	1993	Panadería y repostería	Quito	4	47,0	20,8	119,2	6,1	No	Corporación Superior
333	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR CIA. LTDA.	1975	Alimentos procesados	Quito	537	46,9	33,1	52,4	2,8	Sí	Pepsico Alimentos Ecuador
340	INDUAUTO SA	1972	Automotriz	Guayaquil	344	46,0	17,4	79,5	3,4	No	
341	JOHNSON & JOHNSON DEL ECUADOR SA	1982	Higiene personal	Guayaquil	90	45,8	18,1	80,6	15,4	Sí	Johnson & Johnson
350	FERTILIZANTES DEL PACIFICO FERPACIFIC S.A.	1998	Insumos agrícolas	Guayaquil	113	44,4	1,2	37,3	-0,1	Sí	Exportadora Bananera Noboa
351	ECUATORIANA DE MOTORES MOTOREC C.L.	1987	Automotriz	Ambato	56	44,3	37,6	25,8	1,6	No	Mavesa
357	DELCORP S.A.	1993	Insumos agrícolas	Samborondón	71	43,2	8,3	45,5	-1,4	Sí	
358	FARMAGRO S.A.	1990	Insumos agrícolas	Guayaquil	201	43,2	17,3	55,2	2,6	Sí	Ecuauímica

366	MONDELEZ ECUADOR C. LTDA.	1978	Alimentos procesados	Quito	168	42,5	17,6	94,4	5,9	Sí	Kraft Foods
371	MAZMOTORS S.A.	2008	Automotriz	Quito	188	41,1	2,2	58,0	0,1	No	Corporación Maresa Holding
372	CARTIMEX S.A.	1997	Electrodomésticos; cómputo	Guayaquil	309	41,1	5,2	82,7	0,4	Sí	Cartimex
389	AUTOMOTORES DE LA SIERRA SA	1960	Automotriz	Ambato	227	40,1	25,5	81,8	2,4	Sí	Automotores de la Sierra
391	QUIMICA INDUSTRIAL MONTALVO AGUILAR QUIMASA S.A.	1983	Insumos agrícolas	Quito	182	40,0	10,1	49,9	1,2	Sí	
399	BRENTAG ECUADOR S.A.	1969	Químicos	Guayaquil	207	39,6	8,5	79,0	-0,8	Sí	
400	CIUDAD DEL AUTO CIAUTO CIA. LTDA.	2012	Automotriz	Ambato	119	39,4	7,2	41,9	0,5	No	Ambacar
402	INPROEL S.A.	1972	Maquinaria y equipo	Guayaquil	149	39,2	15,4	54,5	1,5	Sí	
406	NUEVAS OPERACIONES COMERCIALES (NUCOPSA)	1995	Combustibles	Guayaquil	547	38,8	10,8	74,1	-0,5	Sí	
407	MULTIQUIP S.A.	2004	Maquinaria y equipo	Guayaquil	354	38,8	12,6	21,2	0,2	No	
420	SIEMENS SA	1975	Maquinaria y equipo	Quito	83	37,6	14,2	33,3	-0,2	Sí	
424	TECNOMEGA C.A.	1999	Celulares; cómputo	Quito	4	37,3	16,7	86,7	1,7	No	
427	AUTOLIDER ECUADOR S.A.	2013	Automotriz	Quito	98	36,8	6,5	44,0	0,7	Sí	
428	IMBAUTO S.A.	1986	Automotriz	Ibarra	259	36,7	11,9	69,3	-0,4	No	Imbauto
435	HIVIMAR S.A.	1973	Maquinaria y equipo	Guayaquil	354	36,2	15,3	45,5	2,9	No	
436	LAS FRAGANCIAS CIA. LTDA.	1988	Higiene personal	Cuenca	497	36,1	25,0	34,8	1,9	No	
437	MEDICAMENTA ECUATORIANA SA	1987	Farmacéutico	Quito	184	36,1	7,9	58,4	1,5	Sí	
438	CHINA SINOPHARM INTERNATIONAL CORPORATION	2014	Farmacéutico	Quito	8	36,1	0,0	0,0	-0,7	No	
440	CEPSA S.A.	1959	Automotriz	Quito	283	35,9	20,0	46,0	1,6	Sí	Banco de Machala
442	GLAXOSMITHKLINE ECUADOR S.A.	1984	Farmacéutico	Quito	113	35,7	22,4	43,3	0,6	Sí	
447	WARTSILA ECUADOR S.A.	1996	Combustibles	Quito	125	35,4	13,3	37,1	4,2	Sí	
448	METROCAR SA	1976	Automotriz	Cuenca	312	35,4	21,7	111,9	1,6	Sí	Almacenes Juan Eljuri
451	GRUNENTHAL ECUATORIANA CIA LTDA	1974	Farmacéutico	Quito	158	35,2	9,6	52,9	-3,9	Sí	
456	EQUINOX ECUADOR S.A.	1984	Artículos deportivos	Quito	134	34,9	5,3	45,8	0,0	No	Marathon Sport
473	INDUSUR INDUSTRIAL DEL SUR SA	1984	Automotriz	Guayaquil	264	34,0	12,4	35,7	1,2	No	
476	ZTE CORPORATION	2002	Celulares	Quito	15	33,7	1,0	23,1	0,5	No	
486	TELEVISION Y VENTAS TELEVENT S.A.	1989	Importación y distribución	Quito	305	32,9	23,7	65,4	5,1	Sí	Corporación Favorita
	Total del ramo: 108				74619	11801	5089	17454	881		

h) Información y Comunicación

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Ciudad	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
1	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL	1993	Guayaquil	2.591	1.577,2	147,0	1.520,2	141,0	Sí	Claro
5	OTECEL S.A.	1993	Quito	1.417	850,6	419,0	680,5	42,7	Sí	Movistar
20	AMOVECUADOR S.A. (Con participación en CONECEL)	2004	Quito	2	379,7	373,6	0,0	0,1	Sí	Claro
73	TELCONET S.A.	1995	Guayaquil	2.345	190,8	65,8	124,6	13,4	No	
131	ECUADORTELECOM S.A.	2000	Guayaquil	615	108,6	1,8	64,5	-15,1	No	Claro
187	SURAMERICANA DE TELECOMUNICACIONES S.A. (SURATEL)	1993	Guayaquil	460	78,8	30,5	55,2	4,1	No	Grupo Tvcable
188	CADENA ECUATORIANA DE TELEVISION CA CANAL 10 CETV	1968	Guayaquil	543	78,0	42,3	60,6	0,4	No	
228	EMPRESA DE TELEVISION SATELCOM SA	1986	Guayaquil	584	64,6	34,6	76,5	5,4	No	Grupo Tvcable
259	TEVECABLE S. A.	1989	Quito	455	59,2	28,0	66,2	3,6	No	Grupo Tvcable
262	DIRECTV ECUADOR C. LTDA.	2007	Quito	293	58,5	10,7	164,8	-6,7	Sí	Directv Ecuador
265	TATASOLUTION CENTER S.A.	2006	Quito	2.275	57,9	31,0	119,2	15,7	Sí	Tatasolution Center
325	COMPañIA ANONIMA EL UNIVERSO	1923	Guayaquil	497	48,9	25,8	37,5	-4,2	Sí	El Universo
337	LEVEL 3 ECUADOR LVL T S.A.	1993	Quito	99	46,4	30,6	28,7	1,9	Sí	
347	COMPANIA ALLEGRO ECUADOR S.A.	1994	Quito	3	44,6	40,1	0,0	7,9	Sí	Marathon Sport
401	IBM DEL ECUADOR C.A.	1937	Quito	4	39,3	12,0	60,9	-3,9	Sí	IBM del Ecuador
421	MULTICINES S.A.	1996	Quito	441	37,6	29,4	27,5	3,7	Sí	Banco Pichincha (Fideicomiso)
433	CORPORACION ECUATORIANA DE TELEVISION C.LTDA.	1966	Guayaquil	471	36,3	23,4	27,3	0,3	No	Ecuavisa
452	COMPANIA TELEVISION DEL PACIFICO TELEDOS SA	1976	Quito	289	35,1	0,6	34,1	-4,0	No	
	Total del ramo: 18 empresas			13384	3792	1346	3148	206		

i) Otros*

-----Millones de dólares-----

	NOMBRE	Año	Ramo	Sede	Empleados	Activos	Patrimonio	Ingresos por ventas	Utilidades	Con IED	Grupo Económico
4	CORPORACION QUIPORT S.A.	2002	TyA	Quito	94	886,0	289,2	40,1	58,9	Sí	
28	CONTECON Guayaquil S.A.	2007	TyA	Guayaquil	1.252	306,1	161,8	149,3	22,4	Sí	CONTECON Guayaquil
63	AEROLINEAS GALAPAGOS SA AEROGAL	1986	TyA	Quito	1.018	210,9	12,6	112,8	-1,5	Sí	Petrobell
115	AEROLANE LINEAS AEREAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A.	2001	TyA	Quito	983	125,3	9,5	174,2	-1,5	Sí	LAN
144	COMPANIA PANAMENA DE AVIACION S.A.	1993	TyA	Quito	133	101,6	0,0	116,5	0,0	No	Copa Airlines
183	TRUISFRUIT S.A.	2008	TyA	Guayaquil	5	79,7	0,0	159,1	-5,8	No	Corporación El Rosado
196	F.V-AREA ANDINA S.A.	1975	TyA	Sangolquí	1.076	76,2	38,5	62,9	1,5	Sí	
219	KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	1971	TyA	Quito	64	67,1	0,1	120,4	0,0	No	
225	LAN CARGO S.A.	2006	TyA	Guayaquil	1	65,0	22,6	79,8	-7,2	No	LAN
230	LINEA AEREA CARGUERA DE COLOMBIA S.A.	2009	TyA	Quito	1	64,3	63,6	7,8	2,0	No	LAN
235	ORIONOIL ER S.A.	2013	TyA	Quito	66	63,6	16,0	34,7	10,2	Sí	
238	INARPI S.A.	2002	TyA	Guayaquil	343	62,8	27,4	45,1	4,1	Sí	
248	LOGISTICA BANANERA S.A. LOGBAN	2011	TyA	Guayaquil	352	60,7	3,1	49,2	1,4	No	Ubesa
254	ETICA EMPRESA TURISTICA INTERNACIONAL CA	1970	TyA	Puerto Ayora	373	60,2	19,8	56,5	2,3	No	Grupo Futuro
256	AEROPUERTOS ECOLOGICOS DE GALAPAGOS S. A. ECOGAL	2008	TyA	Guayaquil	63	59,8	32,6	9,5	0,0	Sí	Quicentro Shopping
266	LATAM AIRLINES GROUP S.A.	1996	TyA	Quito	1	57,7	8,0	26,8	7,9	No	LAN
283	MAREAUTO S.A.	1994	TyA	Quito	165	54,2	17,4	33,3	2,8	No	Corporación Maresa Holding
295	TRANSPORTES NOROCCIDENTAL CIA. LTDA.	1992	TyA	Quito	510	52,3	31,3	46,1	7,8	No	
317	OCEANBAT S.A.	2000	TyA	Guayaquil	206	50,0	12,6	39,4	1,9	Sí	Oceanbat
370	AGRO AEREO SA	1959	TyA	Quevedo	317	41,8	13,9	17,7	1,4	Sí	
374	DAEWOO SHIPBUILDING & MARINE ENGINEERING CO. LTD.	2012	TyA	Guayaquil	2	41,0	0,0	0,0	-1,6	No	
398	AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO S.A. AVIANCA	1965	TyA	Quito	1	39,6	0,0	6,1	0,5	No	Petrobell
405	GRUASATLAS C LTDA	1981	TyA	Quito	114	38,9	21,6	16,3	1,6	No	
467	AVIANHALZER S.A.	2013	TyA	Montecristi	45	34,2	1,7	9,3	0,8	No	KFC
30	EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA	1950	EAO	Cuenca	587	298,8	224,4	102,2	-2,3	No	
31	INTERNATIONAL WATER SERVICES, INTERAGUA C. LTDA.	2001	EAO	Guayaquil	1.178	293,5	130,9	140,0	23,1	Sí	Interagua
34	HARBIN ELECTRIC INTERNATIONAL CO., LTD.	2011	EAO	Quito	3.720	283,5	6,5	214,6	0,0	No	
53	EMPRESA ELECTRICA Ambato REGIONAL CENTRO NORTE S.A.	1959	EAO	Ambato	365	233,4	192,2	62,4	3,6	No	
85	ELECTRO GENERADORA DEL AUSTRO ELECAUSTRO S.A.	1999	EAO	Cuenca	159	167,2	145,8	29,2	2,7	No	
86	EMPRESA ELECTRICA REGIONAL DEL SUR SA EERSSA	1950	EAO	Loja	470	167,1	133,7	39,7	0,3	No	
110	TERMOGUAYAS GENERATION S.A.	2005	EAO	Guayaquil	368	132,1	103,5	60,4	0,1	Sí	
157	CHINA HIDROELECTRICIDAD INGENIERIA CONSULTORIO GRUPO CO. (HYDROCHINA CORPORATION)	2010	EAO	Quito	1.262	95,7	0,4	48,6	-0,3	No	

165	HIDROSANBARTOLO S.A.	2011	EAO	Quito	60	91,5	22,7	10,5	3,6	No	
204	PROYECTOS ENERGETICOS ECUAGESA S.A.	2011	EAO	Ambato	6	72,8	12,4	0,0	-0,9	Sí	Banco Pichincha
215	ELECTROQUIL S.A.	1992	EAO	Guayaquil	43	69,4	45,8	46,0	0,4	No	
240	DUKE ENERGY INTERNATIONAL DEL ECUADOR CIA. LTDA.	1997	EAO	Quito	2	62,5	28,2	0,4	3,7	Sí	
243	HIDROABANICO S.A.	2003	EAO	Quito	31	61,9	38,1	20,8	8,2	Sí	
309	INTERVISATRADE S.A.	2001	EAO	Guayaquil	37	51,0	15,8	36,4	-2,2	Sí	
386	HIDROALTO GENERACION DE ENERGIA S.A.	2012	EAO	Quito	379	40,2	13,6	0,0	0,0	No	
396	ECOELECTRIC S.A.	2004	EAO	Milagro	52	39,7	16,4	10,8	1,5	No	Consorcio Nobis
488	COMPANIA NACIONAL DE GAS CONGAS CA	1976	EAO	Quito	306	32,8	11,3	32,6	0,3	Sí	Almacenes Juan Eljuri
489	RHR ROCK & HYDRO RESOURCES CIA. LTDA.	2002	EAO	Cuenca	297	32,7	13,1	27,2	0,9	No	
353	H.O.V. HOTELERA QUITO SA	1983	ASC	Quito	619	44,1	33,5	19,2	0,1	Sí	Industria Pronaca
359	HOTEL COLON INTERNACIONAL CA	1965	ASC	Quito	426	43,1	38,5	16,4	1,7	No	Hotel Colón
360	HOTEL COLON Guayaquil S.A.	1991	ASC	Guayaquil	497	43,0	36,5	21,4	1,9	Sí	Hotel Colón
465	QUITO LINDO S.A.	1998	ASC	Quito	263	34,3	30,5	8,2	0,3	No	
466	AMAZONASHOT S.A.	1992	ASC	Quito	348	34,2	30,5	16,6	1,5	Sí	Almacenes Juan Eljuri
78	HOTELES DECAMERON ECUADOR S.A.	2006	Tur.	Quito	1.585	179,5	24,3	33,0	-2,0	Sí	
170	CONJUNTO CLINICO NACIONAL CONCLINA CA	1979	Sal.	Quito	965	87,9	48,6	65,1	0,8	Sí	Conclinica
306	HOSPITAL DE LOS VALLES S.A. HODEVALLES	1992	Sal.	Quito	931	51,2	27,4	45,6	-0,6	Sí	
356	CLINICA PANAMERICANA CLIMESA SA	1980	Sal.	Guayaquil	390	43,9	13,5	34,5	0,0	No	
431	SIMED S.A.	1985	Sal.	Quito	141	36,3	15,5	0,0	3,7	No	
458	SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR	1993	Sal.	Quito	809	34,8	12,2	149,3	10,5	Sí	Grupo Futuro
492	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.	1947	Sal.	Quito	134	32,6	15,9	63,6	-4,3	Sí	
381	DEXICORP S.A.	2003	APTA	Quito	2	40,7	17,7	0,0	2,0	Sí	KFC
404	MMR GROUP, INC.	2014	APTA	Quito	2	39,0	4,5	58,1	2,9	No	
493	SKE&C CONSULTORES ECUADOR S.A.	2009	APTA	Quito	2	32,4	0,0	0,0	-0,7	Sí	SK Engineering & Construction
315	SERVICIOS PROFESIONALES AD PORTAS CIA. LTDA.	1994	Edu.	Quito	2	50,2	23,1	0,0	2,7	Sí	Universidad de las Americas
263	CAMPOSANTOS DEL ECUADOR S.A. CAMPOECUADOR	1994	O.S.	Daule	523	58,3	30,1	10,1	0,9	No	
	Total de los ramos: 59				24146	5811	2361	2836	174		

* Incluye los ramos TyA: Transporte y Almacenamiento; EAO: Electricidad, Agua y otros; ASC: Alojamiento y Servicios de Comida; Tur: Turismo; Sal: Salud; APTA: Actividades profesionales, técnicas y administrativas; Edu: Educación; O.S.: Otros servicios.

Fuente: elaboración propia con información de la Superintendencia de Compañías; y de las páginas Web de las empresas.

AE.8 Valor agregado bruto de la rama Industrias manufactureras y subramas. Miles de dólares de 2007

	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2012	2013	2014	2015
Industrias Manufactureras (CIU 4 / CICN)	7.003.937	7.642.217	7.583.451	7.765.521	8.261.467	8.599.236	8.784.903	8.756.191	8.677.892
011001 Procesamiento y conservación de carne	321.273	342.750	356.315	364.896	378.700	386.163	412.000	449.023	484.145
012001 Procesamiento y conservación de camarón	127.320	131.890	149.717	165.275	200.351	214.684	231.973	251.198	274.260
013001 Procesamiento de pescado y otros productos acuáticos elaborados	111.836	121.092	127.818	130.627	131.521	148.592	160.426	158.877	146.659
013002 Conservación de especies acuáticas	291.677	325.867	288.269	284.253	316.804	353.729	392.593	394.786	379.926
014001 Elaboración de aceites y grasas origen vegetal y animal	229.153	244.721	249.057	262.371	292.493	294.702	318.322	311.161	308.346
015001 Elaboración de productos lácteos	196.974	211.186	216.470	220.723	229.621	241.392	247.702	270.846	259.892
016001 Elaboración de productos de molinería	157.545	124.885	127.930	128.646	117.454	122.169	129.201	133.288	145.043
016002 Elaboración de productos de la panadería	133.158	136.503	160.616	171.495	163.891	168.013	174.882	186.757	199.250
016003 Elaboración de fideos y de otros productos farináceos	13.567	13.816	13.684	15.516	15.797	16.683	18.006	19.076	19.400
017001 Elaboración y refinación de azúcar	127.499	131.324	119.650	120.988	116.319	114.788	117.006	122.704	124.824
018001 Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	95.508	98.288	70.007	76.150	88.733	85.815	90.927	106.165	107.542
019001 Elaboración de alimentos preparados para animales	27.060	29.120	29.446	30.640	33.503	35.547	25.308	28.741	31.902
019002 Elaboración de café	86.065	84.183	84.412	94.854	96.117	103.453	106.840	98.006	103.356
019003 Elaboración de otros productos alimenticios diversos	101.403	109.680	116.651	137.812	147.163	154.759	154.800	167.861	170.203
020001 Elaboración de bebidas alcohólicas	183.590	286.470	313.273	314.726	314.891	310.845	323.625	344.494	327.235
020002 Elaboración bebidas no alcohólicas	139.522	152.785	132.267	146.798	156.212	159.364	171.277	179.168	194.701
020003 Elaboración de productos de tabaco	10.783	10.145	10.402	10.241	10.608	10.628	10.662	11.077	10.032
021001 Fabricación de hilos, hilados; tejidos y confecciones	193.129	198.582	223.365	234.652	236.237	211.856	214.879	239.174	231.275
021002 Fabricación de prendas de vestir	235.241	220.870	230.861	227.996	256.421	230.949	243.880	246.182	253.643
021003 Fabricación de cuero, productos de cuero y calzado	101.903	106.065	106.518	114.395	123.188	125.820	145.042	121.761	112.727
022001 Producción de madera y de productos de madera	360.205	382.493	392.617	421.537	474.719	447.389	479.401	501.094	511.431
023001 Fabricación de papel y productos de papel	426.916	436.181	404.561	441.068	445.858	449.332	480.085	475.663	414.562
024001 Fabricación de productos refinados de petróleo y de otros	926.818	1.007.645	1.049.899	897.618	995.486	1.089.140	812.715	549.338	535.284
025001 Fabricación de sustancias químicas básicas, abonos y plásticos primarios	51.645	56.596	60.143	61.672	68.196	70.207	63.215	65.711	67.861
025002 Fabricación de otros productos químicos	518.596	600.410	590.240	621.659	671.606	715.198	746.596	760.455	697.532
026001 Fabricación de productos de caucho	69.401	73.824	57.676	57.295	68.952	69.429	67.896	69.145	63.144
026002 Fabricación de productos de plástico	198.101	227.177	214.933	230.668	246.902	264.757	276.968	295.462	282.849
027001 Fabricación de vidrio, productos refractarios y de cerámica	138.062	146.930	141.600	148.495	155.801	168.465	189.816	203.564	204.907
027002 Fabricación de cemento, artículos de hormigón y piedra	331.634	381.703	391.288	410.952	439.759	487.224	558.218	590.990	593.001
028001 Fabricación de metales comunes	113.667	145.143	128.589	132.668	129.931	154.875	173.927	167.520	218.650
028002 Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo	245.659	265.345	244.606	265.124	275.919	291.257	308.991	307.357	312.064
029001 Fabricación de maquinaria y equipo	241.386	281.650	257.211	266.460	288.891	300.951	329.164	328.268	328.389
030001 Fabricación de equipo de transporte	168.253	205.826	167.160	169.102	178.002	184.522	169.110	156.659	149.026
031001 Fabricación de muebles	155.738	173.405	177.066	198.592	206.439	222.653	233.435	237.001	210.614
032001 Otras	173.650	177.667	179.134	189.557	188.982	193.886	206.015	207.619	204.217

Fuente: elaboración propia con información de las Cuentas Nacionales del BCE, 2015

AE.9 Bancos privados (activos, pasivos, patrimonio, utilidades), 2015

	Activos (USD)	Participación activos	Pasivos (USD)	Participación pasivos	Patrimonio (USD)	Participación patrimonio	Utilidades (USD)	Participación utilidades
Pichincha	8.928.284.382	29,0%	8.045.305.719	29,3%	882.978.663	26,9%	58.450.690	21,6%
Pacífico*	4.294.166.426	14,0%	3.724.054.452	13,6%	570.111.974	17,4%	50.862.640	18,8%
Guayaquil	3.555.033.986	11,6%	3.153.792.210	11,5%	401.241.775	12,2%	33.497.041	12,4%
Produbanco	3.554.226.103	11,6%	3.242.679.029	11,8%	311.547.075	9,5%	27.454.123	10,1%
Bolivariano	2.612.268.698	8,5%	2.367.773.850	8,6%	244.494.848	7,5%	31.140.086	11,5%
Internacional	2.559.326.627	8,3%	2.306.398.801	8,4%	252.927.826	7,7%	31.277.536	11,6%
Austro	1.461.276.032	4,8%	1.315.864.578	4,8%	145.411.454	4,4%	9.213.299	3,4%
Solidario	674.750.515	2,2%	566.488.618	2,1%	108.261.897	3,3%	7.484.665	2,8%
Machala	566.761.731	1,8%	516.116.072	1,9%	50.645.658	1,5%	1.008.385	0,4%
General Rumiñahui	566.347.998	1,8%	516.108.778	1,9%	50.239.220	1,5%	6.420.197	2,4%
Citibank	491.250.867	1,6%	433.792.750	1,6%	57.458.117	1,8%	3.717.791	1,4%
Loja	397.348.777	1,3%	354.443.408	1,3%	42.905.368	1,3%	4.337.441	1,6%
Procredit	386.755.776	1,3%	329.100.296	1,2%	57.655.480	1,8%	2.538.514	0,9%
Coopnacional	165.120.281	0,5%	140.734.361	0,5%	24.385.920	0,7%	1.176.217	0,4%
Amazonas	142.276.844	0,5%	122.648.997	0,4%	19.627.847	0,6%	604.075	0,2%
Bancodesarrollo	140.510.060	0,5%	125.937.739	0,5%	14.572.320	0,4%	1.291.300	0,5%
D-Miro S.A.	115.024.553	0,4%	100.338.743	0,4%	14.685.811	0,4%	997.732	0,4%
Manabí	43.703.406	0,1%	35.615.504	0,1%	8.087.903	0,2%	239.054	0,1%
Finca	42.008.276	0,1%	33.057.330	0,1%	8.950.946	0,3%	-991.973	-0,4%
Delbank	26.118.405	0,1%	15.114.356	0,1%	11.004.049	0,3%	58.273	0,0%
Litoral	21.488.136	0,1%	17.417.722	0,1%	4.070.414	0,1%	5.881	0,0%
TOTAL	30.744.047.878	100,0%	27.462.783.314	100,0%	3.281.264.565	100,0%	270.782.965	100,0%

* El Banco del Pacífico pasó a manos del Estado en 2001, luego de la crisis financiera.

Fuente: elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos.

AE.10 Población ecuatoriana de acuerdo a su relación con el mundo del trabajo

a) Síntesis, a diciembre de 2016

Población Total (PT)	16.404.531
Población menor de 15 años	5.005.254
Población en Edad de Trabajar (PET)	11.399.276
Población Económicamente Activa (PEA)	7.498.528
<i>Empleada</i>	7.140.636
<i>Desempleada</i>	357.892
Población Económicamente Inactiva (PEI)	3.900.748

Empleo en el sector formal	3.605.511
Empleo en el sector informal	2.882.065
Empleo doméstico	190.834
Empleo no clasificado	462.226

Empleo asalariado	4.418.220
Empleo no asalariado	2.722.416

Empleo en el sector público	689.272
Empleo en el sector privado	6.451.364

Fuente: elaboración propia con información de la ENEMDU, 2016.

b) Población ocupada de acuerdo a diferentes criterios clasificatorios, 2007-2016

		2008		2009	2010		2011		2012		2013		2014				2015				2016			
		Jun	Dic	Dic	Jun	Dic	Jun	Dic	Jun	Dic	Jun	Dic	Mar	Jun	Sep	Dic	Mar	Jun	Sep	Dic	Mar	Jun	Sep	Dic
Sexo	<i>Hombre</i>	59,9%	60,5%	60,4%	60,2%	61,2%	60,5%	61,0%	60,3%	60,5%	59,6%	61,2%	60,7%	61,3%	61,0%	60,2%	59,5%	59,5%	58,9%	59,9%	58,0%	58,4%	57,5%	58,6%
	<i>Mujer</i>	40,1%	39,5%	39,6%	39,8%	38,8%	39,5%	39,0%	39,7%	39,5%	40,4%	38,8%	39,3%	38,7%	39,0%	39,8%	40,5%	40,5%	41,1%	40,1%	42,0%	41,6%	42,5%	41,4%
Edad	<i>Entre 15 y 24 años</i>	20,2%	19,3%	19,3%	17,9%	17,7%	16,7%	15,7%	17,0%	15,3%	16,3%	15,5%	16,1%	15,3%	16,1%	16,1%	16,1%	16,0%	16,6%	15,7%	16,2%	16,0%	16,6%	15,6%
	<i>Entre 25 y 34 años</i>	22,7%	22,3%	20,4%	21,3%	21,2%	21,1%	21,7%	21,2%	21,8%	20,2%	23,5%	23,5%	25,6%	24,5%	24,9%	25,1%	26,1%	25,7%	25,7%	25,1%	25,2%	24,0%	25,5%
	<i>Entre 35 y 44 años</i>	22,1%	21,9%	21,6%	21,1%	21,2%	20,7%	21,5%	20,9%	20,6%	20,3%	23,2%	22,6%	23,2%	23,1%	23,9%	23,3%	23,2%	23,5%	23,6%	23,2%	23,0%	23,8%	23,6%
	<i>Entre 45 y 64 años</i>	28,0%	29,3%	30,7%	31,7%	31,9%	33,0%	32,3%	32,7%	33,0%	34,5%	30,9%	30,9%	29,5%	29,3%	29,1%	29,0%	28,7%	28,0%	28,8%	28,8%	29,4%	28,9%	28,8%
	<i>Mayores a 65 años</i>	6,9%	7,4%	8,0%	7,9%	8,0%	8,5%	8,7%	8,3%	9,3%	8,8%	7,0%	6,9%	6,4%	7,1%	6,0%	6,5%	6,0%	6,3%	6,2%	6,7%	6,3%	6,7%	6,4%
Etnia	<i>Indígena</i>	6,7%	8,0%	7,6%	8,3%	7,3%	7,7%	7,6%	7,8%	6,9%	7,5%	6,9%	7,0%	7,3%	7,6%	7,3%	8,5%	8,3%	7,7%	8,7%	9,1%	8,7%	7,7%	9,0%
	<i>Afroecuatoriano</i>	4,4%	4,7%	3,9%	5,0%	4,1%	4,0%	4,5%	4,5%	3,8%	3,7%	4,8%	3,6%	3,7%	4,2%	3,4%	3,7%	3,5%	4,5%	4,2%	4,5%	3,9%	4,4%	4,0%
	<i>Mestizo/a</i>	82,0%	80,2%	81,4%	75,8%	80,2%	80,8%	81,1%	81,1%	82,9%	82,5%	82,5%	84,4%	83,9%	82,8%	83,9%	83,3%	82,1%	80,6%	80,3%	80,5%	81,8%	82,2%	81,4%
	<i>Blanco</i>	6,8%	7,0%	6,9%	6,8%	3,1%	3,2%	2,4%	1,9%	2,0%	2,4%	2,2%	1,9%	1,8%	1,8%	1,7%	1,8%	1,7%	2,1%	1,9%	2,2%	1,3%	1,5%	1,7%
	<i>Montubio</i>	-	-	-	4,0%	5,2%	4,1%	4,3%	4,6%	4,4%	3,7%	3,4%	2,9%	3,3%	3,5%	3,7%	2,7%	4,2%	5,1%	4,9%	3,7%	4,2%	4,1%	3,9%
	<i>Otro Cual</i>	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%
Nivel de Instrucción	<i>Ninguno</i>	5,3%	5,0%	5,2%	5,1%	5,0%	5,0%	5,4%	4,9%	4,9%	4,9%	3,9%	4,1%	3,6%	3,5%	3,2%	3,4%	3,3%	3,4%	3,3%	3,4%	3,3%	3,3%	3,3%
	<i>Educación Básica</i>	50,8%	51,3%	50,1%	48,7%	49,2%	48,4%	46,9%	46,8%	45,8%	46,6%	46,6%	46,9%	45,9%	47,3%	47,4%	48,8%	47,1%	46,2%	44,6%	45,5%	46,1%	45,4%	44,7%
	<i>Educación Media/Bachillerato</i>	23,3%	23,0%	23,5%	22,6%	23,7%	23,1%	25,8%	25,2%	26,3%	25,7%	27,1%	26,6%	27,8%	27,1%	28,5%	28,1%	28,7%	28,4%	30,1%	28,8%	29,1%	29,8%	31,0%
	<i>Superior</i>	20,1%	19,7%	20,3%	22,1%	21,5%	22,9%	21,5%	22,3%	22,4%	22,0%	21,7%	21,7%	22,2%	21,4%	20,2%	18,9%	20,2%	21,5%	21,5%	21,9%	21,1%	20,9%	20,6%
Rama de Actividad	<i>Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y pesca</i>	27,9%	28,0%	28,5%	28,2%	27,6%	28,0%	27,9%	28,6%	27,4%	28,5%	24,8%	26,0%	24,8%	25,9%	24,4%	28,1%	26,6%	25,1%	25,0%	28,1%	27,2%	26,8%	25,6%
	<i>Petróleo y minas</i>	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%	0,6%	0,7%	0,4%	0,6%
	<i>Manufactura</i>	10,9%	11,3%	10,6%	10,9%	11,1%	10,5%	10,5%	9,9%	10,6%	10,2%	11,4%	10,5%	10,5%	10,8%	11,3%	11,2%	11,2%	11,0%	10,6%	10,3%	10,8%	10,8%	11,2%
	<i>Suministro de electricidad y agua</i>	0,5%	0,5%	0,7%	0,6%	0,6%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%	0,8%	0,8%	0,7%	0,9%	0,8%	1,0%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
	<i>Construcción</i>	6,5%	6,7%	6,9%	6,2%	6,5%	6,5%	6,1%	6,1%	6,3%	6,1%	7,6%	7,8%	7,6%	7,4%	7,4%	7,1%	7,5%	7,6%	7,3%	6,2%	6,5%	6,8%	7,1%
	<i>Comercio</i>	19,4%	19,2%	19,5%	19,1%	19,6%	19,3%	20,4%	20,4%	19,9%	19,1%	18,3%	18,0%	19,1%	18,6%	18,9%	17,5%	18,4%	18,8%	18,8%	17,8%	18,3%	18,7%	19,0%
	<i>Alojamiento y servicios de comida</i>	5,0%	4,7%	4,5%	4,7%	4,4%	4,7%	4,9%	4,7%	5,1%	5,2%	5,3%	5,2%	5,4%	5,8%	5,5%	5,7%	5,6%	5,7%	6,1%	6,6%	6,1%	6,4%	6,5%
	<i>Transporte</i>	4,9%	4,7%	4,7%	5,0%	5,1%	5,1%	5,6%	4,9%	5,6%	4,8%	5,5%	5,2%	5,6%	5,4%	5,9%	6,0%	5,5%	5,9%	6,2%	5,8%	6,0%	5,7%	5,7%
	<i>Correo y Comunicaciones</i>	1,5%	1,3%	1,5%	1,5%	1,3%	1,3%	1,1%	1,3%	1,2%	1,4%	1,2%	1,0%	1,3%	1,2%	1,2%	0,9%	1,2%	1,1%	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%	1,0%
	<i>Actividades de servicios financieros</i>	0,9%	0,9%	0,8%	0,9%	0,8%	0,9%	1,1%	0,9%	0,9%	0,9%	1,1%	1,0%	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%	0,82%	0,73%	0,72%	0,53%	0,63%
	<i>Actividades profesionales, técnicas y administrativas</i>	3,3%	3,5%	3,6%	3,2%	3,7%	3,8%	4,0%	4,2%	4,4%	4,8%	4,6%	4,8%	4,8%	4,4%	4,3%	4,3%	4,3%	4,2%	4,46%	4,38%	4,48%	4,83%	4,22%
	<i>Enseñanza y servicios sociales y de salud</i>	7,6%	7,6%	7,5%	8,1%	8,3%	8,2%	7,9%	7,7%	8,0%	7,5%	7,6%	7,6%	7,4%	7,4%	6,8%	6,8%	6,9%	7,2%	7,15%	6,89%	6,88%	7,22%	6,91%
	<i>Administración pública, defensa; seguridad social</i>	3,6%	3,6%	3,1%	3,7%	3,5%	3,7%	3,8%	3,7%	3,7%	3,4%	4,0%	4,2%	4,3%	4,2%	4,4%	3,9%	4,1%	4,7%	4,44%	4,16%	3,97%	3,74%	4,19%

	<i>Servicio doméstico</i>	3,3%	3,5%	3,4%	3,4%	2,9%	3,0%	2,3%	2,8%	2,5%	2,6%	3,1%	3,2%	2,8%	2,6%	3,3%	2,7%	2,7%	2,5%	2,68%	2,47%	2,66%	2,57%	2,79%
	<i>Otros Servicios</i>	4,2%	4,1%	4,1%	3,9%	4,2%	3,8%	3,5%	3,8%	3,5%	4,1%	4,1%	4,0%	3,8%	3,8%	3,8%	3,6%	3,7%	3,9%	3,86%	4,24%	4,13%	3,88%	3,94%
Sector	<i>Sector Formal</i>	42,5%	43,9%	43,7%	44,9%	47,2%	46,3%	46,5%	47,4%	48,7%	47,6%	49,3%	48,7%	50,9%	51,2%	50,9%	49,9%	51,2%	50,6%	50,5%	48,7%	49,0%	47,7%	47,6%
	<i>Sector Informal</i>	45,4%	43,5%	43,8%	42,3%	42,8%	42,2%	42,7%	41,4%	40,8%	43,2%	40,1%	41,8%	38,9%	41,4%	39,7%	42,1%	39,3%	40,6%	40,4%	43,0%	43,0%	44,5%	43,7%
	<i>Empleo Doméstico</i>	3,3%	3,5%	3,4%	3,4%	2,9%	3,0%	2,3%	2,7%	2,5%	2,6%	3,1%	3,2%	2,7%	2,6%	3,2%	2,7%	2,7%	2,5%	2,7%	2,5%	2,7%	2,6%	2,8%
	<i>No Clasificados por Sector</i>	8,8%	9,2%	9,1%	9,3%	7,1%	8,4%	8,4%	8,5%	8,0%	6,6%	7,5%	6,3%	7,4%	4,9%	6,2%	5,3%	6,8%	6,3%	6,5%	5,8%	5,3%	5,3%	6,0%
Tipo de Empleado	<i>Empleado Público</i>	8,4%	8,2%	8,2%	9,3%	9,4%	9,8%	9,2%	8,4%	9,1%	8,8%	9,3%	9,7%	9,5%	9,5%	9,5%	9,1%	8,9%	9,9%	9,7%	9,7%	9,0%	9,0%	9,0%
	<i>Empleado Privado</i>	91,6%	91,8%	91,8%	90,7%	90,6%	90,2%	90,8%	91,6%	90,9%	91,2%	90,7%	90,3%	90,5%	90,5%	90,5%	90,9%	91,1%	90,1%	90,3%	90,3%	91,0%	91,0%	91,0%
Seguro	<i>Seguro general</i>	20,7%	21,4%	23,8%	26,0%	27,5%	29,2%	30,6%	31,5%	33,1%	33,4%	34,8%	34,7%	36,7%	34,2%	35,5%	33,0%	34,7%	34,1%	35,5%	32,7%	32,0%	30,3%	32,5%
	<i>Otro Seguro</i>	10,6%	10,1%	9,6%	9,5%	11,6%	12,5%	12,5%	13,3%	13,4%	18,2%	10,2%	10,6%	10,3%	12,1%	10,4%	11,6%	10,8%	11,9%	10,6%	12,4%	12,1%	13,3%	11,7%
	<i>Ninguno</i>	68,7%	68,5%	66,6%	64,5%	61,0%	58,3%	56,9%	55,2%	53,5%	48,5%	55,0%	54,7%	53,0%	53,7%	54,0%	55,5%	54,5%	54,0%	53,9%	54,8%	55,8%	56,4%	55,9%
Tipo de Trabajo	<i>Empleado Asalariado</i>	60,9%	61,9%	60,8%	60,4%	61,2%	59,6%	58,0%	59,1%	59,4%	58,6%	62,4%	62,5%	62,8%	61,1%	62,2%	59,9%	61,7%	61,3%	61,9%	58,8%	58,2%	57,5%	58,9%
	<i>Empleado Independiente</i>	39,1%	38,1%	39,2%	39,6%	38,8%	40,4%	42,0%	40,9%	40,6%	41,4%	37,6%	37,5%	37,2%	38,9%	37,8%	40,1%	38,3%	38,7%	38,1%	41,2%	41,8%	42,5%	41,1%
Tiempo de Trabajo	<i>Menos de 1 año</i>	13,1%	12,3%	12,3%	13,6%	12,5%	12,0%	11,7%	11,6%	10,9%	11,0%	11,3%	9,0%	11,7%	12,2%	12,7%	10,9%	12,2%	11,6%	11,5%	10,2%	10,8%	10,6%	11,4%
	<i>De 1 a 10 años</i>	51,2%	51,3%	51,2%	50,2%	50,1%	49,8%	50,6%	50,7%	50,5%	49,8%	53,8%	55,0%	54,2%	53,9%	53,8%	54,0%	54,0%	54,1%	54,7%	52,6%	53,4%	52,5%	53,5%
	<i>De 11 a 29 años</i>	22,9%	23,4%	22,5%	22,5%	22,8%	23,5%	23,2%	22,9%	23,4%	23,0%	23,2%	24,5%	23,8%	22,8%	23,1%	23,8%	23,1%	23,4%	23,3%	24,4%	23,9%	24,8%	24,0%
	<i>30 y más</i>	12,8%	13,1%	14,0%	13,7%	14,6%	14,6%	14,6%	14,7%	15,2%	16,1%	11,7%	11,6%	10,4%	11,1%	10,4%	11,4%	10,7%	10,9%	10,6%	12,8%	11,9%	12,1%	11,2%
Promedio Mensual del Ingreso	<i>Total</i>	303	300	282	308	308	320	307	318	320	326	353	344	316	372	352	326	302	376	356	340	331	340	337
	<i>Hombre</i>	340	330	307	335	330	345	332	340	342	346	382	364	335	390	385	348	320	405	388	367	356	371	368
	<i>Mujer</i>	239	248	238	262	268	277	263	278	283	292	301	309	283	340	296	287	270	327	301	295	290	291	287
Horas promedio de trabajo semanal	<i>Total</i>	42,7	42,9	42,2	41,3	42,1	41,7	41,3	40,3	40,8	39,9	40,9	39,7	40,5	39,7	39,9	39,4	39,5	38,9	39,2	38,3	38,4	37,5	38,3
	<i>Hombre</i>	45,6	45,6	44,5	43,9	44,1	43,8	43,7	42,4	42,7	42,2	43,1	42,0	42,4	42,1	42,3	41,9	42,2	41,7	41,7	41,5	41,7	41,1	41,2
	<i>Mujer</i>	38,3	38,7	38,7	37,4	38,8	38,3	37,6	37,1	38,0	36,4	37,6	36,2	37,4	35,9	36,3	35,6	35,5	34,9	35,5	33,8	33,8	32,7	34,2

AE.11 Fracciones de clase en el Ecuador contemporáneo, 2014

Fracciones de clase	Número	(%)
1. Capitalistas de ramas productivas	20.763	0,3%
2. Capitalistas comerciales-financieros	69.211	1,0%
3. Ejecutivos asalariados privados	41.527	0,6%
4. Ejecutivos asalariados públicos	20.763	0,3%
5. Trabajadores productivos asalariados de cuello blanco	214.554	3,1%
6. Trabajadores extractivistas de cuello blanco	6.921	0,1%
7. Asalariados del capital comercial de cuello blanco	103.817	1,5%
8. Asalariados de gobierno no productivo de cuello blanco	103.817	1,5%
9. Trabajadores productivos de gobierno de cuello blanco	249.160	3,6%
10. Productores mercantiles simples de cuello blanco	27.684	0,4%
11. Comerciantes autónomos de cuello blanco	41.527	0,6%
12. Administrativos asalariados privados	221.475	3,2%
13. Administrativos asalariados públicos	69.211	1,0%
14. Trabajadores productivos asalariados de cuello azul	1.917.147	27,7%
15. Trabajadores extractivistas de cuello azul	34.606	0,5%
16. Asalariados del capital comercial de cuello azul	526.004	7,6%
17. Asalariados de gobierno no productivo de cuello azul	117.659	1,7%
18. Trabajadores productivos de gobierno de cuello azul	55.369	0,8%
19. Trabajadores productivos no remunerados	436.030	6,3%
20. Trabajadores no remunerados de circulación	131.501	1,9%
21. Productores mercantiles simples de cuello azul	818.594	11,8%
22. Comerciantes autónomos de cuello azul	671.347	9,7%
23. Empleados domésticos	221.475	3,2%
24. Pequeña burguesía empleadora (microempresarios)	138.422	2,0%
25. Campesinos*	572.549	8,3%
Empleados no clasificados	89.974	1,3%
Población Ocupada Total	6.921.107	100%

* Esta categoría no es formulada por Cajas, quien incluye a los campesinos en la de “productores mercantiles simples de cuello azul”, por lo que descontamos de esta última los aproximadamente medio millón de personas que declararon trabajar en labores agropecuarias “por su cuenta”, un *proxy* algo tosco de lo que podría constituir el campesinado.

Fuente: elaboración propia a partir de las categorías trabajadas por Cajas (2015), tomadas a su vez de la ENEMDUR del INEC, 2014.

AE.12 Los 200 grupos económicos identificados por el SRI en 2016 ⁽¹⁾

Rk	Nombre dado por el SRI a los grupos y empresas principales asociadas	Nombre popular								Millones de dólares			Patrimonio, PIB
			Personas Naturales (a)	Personas Extranjeras (b)	Sociedades Nacionales (c)	Sociedades Extranjeras (d)	Instituciones Financieras (2)	Medios de Comunicación (3)	Total empresas (a+b+c+d)	Total Ingresos	Total Activos (4)	Total Patrimonio (5)	
1	BANCO PICHINCHA (DINERS CLUB, BANCO RUMIÑAHUI, BANCO DE LOJA, AIG-METROPOLITANA, INTERDIN)	Grupo Egas	1	0	148	12	7	0	161	1.901	13.433	2.666	2,7%
2	OCP ECUADOR (CONSORCIO B-16, OPIC, REPSOL, SINOPEC SERVICE, AMODAIMI OIL COMPANY, PETROORIENTAL, CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 17)	OCP	0	1	23	33	0	0	57	1.835	3.882	1.673	1,7%
3	ALMACENES JUAN ELJURI (BANCO DEL AUSTRO, NEOHYUNDAI, AEKIA, AVIANCA, AYMESA)	Grupo Eljuri	17	14	233	63	3	4	327	1.869	3.998	1.033	1,0%
4	CORPORACIÓN FAVORITA (COMERCIAL KIWY, SUKASA, TVENTAS, FLEXIPLAST, POFASA INVEDE, BEBEMUNDO, ECUASTOCK, ENERMAX, AGROPESA, MAXIPAN, IMPORPOINT, TRACKLINK)	Grupo Wright	18	2	82	17	0	0	119	2.696	2.120	1.567	1,6%
5	SCHLUMBERGER DEL ECUADOR (CONSORCIO SHUSHUFINDI, SHAYA ECUADOR, SCHLUMBERGER SURENCO, KAMANA SERVICES, SAXON ENERGY SERVICES DEL ECUADOR)	Schlumberger	0	0	11	18	0	0	29	997	2.747	1.438	1,4%
6	CLARO (AMOVECUADOR, CONDOMINIO EDIFICIO CENTRO DE NEGOCIOS ETECO PROMELSA)	Grupo Claro	0	0	6	16	0	2	22	1.607	2.080	522	0,5%
7	INDUSTRIA PRONACA (NOVACERO, FADESA, SEAFMAN, INAEXPO, SWISSOTEL, TROPICALIMENTOS, VECONSA, ECUAVEGETAL, ECUAIMCO, FERMAGRI)	Grupo Bakker	21	2	109	24	0	0	156	1.803	1.546	830	0,8%
8	BANCO DE GUAYAQUIL (CORPORACIÓN MULTIBG, PROMOQUIL, FIDEICOMISO MERCANTIL DE ADMINISTRACION GLM, FIDEICOMISO MERCANTIL DE ADMINISTRACION CLM-MMS, FIDEICOMISO MERCANTIL DE ADMINISTRACION MELM)	Grupo Lasso	4	0	36	1	1	0	41	440	3.799	634	0,6%
9	PRODUBANCO (URBANIZADORA NACIONES UNIDAS, DELLTEX INDUSTRIAL, FIDEICOMISO MERCANTIL DE GARANTÍA BANCO DE LA PRODUCCIÓN PRODUBANCO, SERVIPAGOS)	Promérica (antes Grupo Paz-Pachano)*	1	4	28	5	3	0	38	346	3.865	527	0,5%
10	CORPORACIÓN EL ROSADO (MI COMISARIATO, MI JUGUETERÍA, FERRISARIATO, CHILIS, SUPERCINES, RADIO DISNEY, ADMINISTRADORA DEL PACIFICO ADEPASA)	Grupo Czarninski	4	4	33	27	0	3	68	1.498	1.537	466	0,5%
11	HOLDINGDINE CORPORACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIAL (A.N.D.E.C., HOLDINGDINE, INMOSOLUCIÓN, HOTEL MARRIOTT, EMSA AIRPORT SERVICES CEM, EXPLOCEN)	Grupo Holdine	0	0	21	0	1	0	21	261	2.134	1.670	1,7%

12	BANCO BOLIVARIANO C.A. (SASETAF, DESINVEST,FIDEICOMISO MERCANTIL BANCO BOLIVARIANO)	Banco Bolivariano	4	2	5	2	1	0	13	245	2.786	411	0,4%
13	BANCO INTERNACIONAL (FIDEICOMISO GARANTIA LAFARGE CEMENTOS,FIDEICOMISO MERCANTIL DE GARANTIA BANCO INTERNACIONAL, FIDEICOMISO MERCANTIL BANCO INTERNACIONAL 1 INTER 1)	Banco Internacional	0	1	18	8	1	0	27	247	2.721	311	0,3%
14	GENERAL MOTORS (OMNIBUS BB, ELASTO, CHEVYPLAN,GM ISUZU CAMIONES ANDINOS DEL ECUADOR)	Grupo GM*	0	0	5	22	0	0	27	1.545	598	373	0,4%
15	DINADEC (CERVECERIA NACIONAL)	Grupo Bavaria-Sabmiller*	0	0	4	22	0	0	26	1.303	641	274	0,3%
16	HOLCIM (CONSTRUMERCADO, HOLCIM AGREGADOS, GENEROCA)	Grupo Holcim*	0	0	7	0	0	0	7	938	804	468	0,5%
17	MOVISTAR (TELEFONICA INTERNATIONAL WHOLESAL SERVICES ECUADOR , FUNDACION TELEFONICA ECUADOR, TOTALTEK)	Movistar	0	0	6	12	0	2	18	699	890	425	0,4%
18	COMANDATO (EMPAGRAN, SKYVEST, TALUM, AGRÍCOLA BATAN, INNACENSA, TELBEC)	Grupo Estrada	2	1	83	5	0	1	91	483	1.212	494	0,5%
19	ARCA ECUADOR (ARCADOR, INALECSA, COCA-COLA, NEWBEVERAGES DE ECUADOR, INDEGA, AUDIASSES)	Grupo Arca*	3	0	16	17	0	0	36	920	525	212	0,2%
20	EXPORTADORA BANANERA NOBOA (EL CAFÉ, INDUSTRIA MOLINERA, GENERALI COMPAÑÍA DE SEGUROS, FERPACIFIC, CALAJUSA, COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR, INDUSTRIA CARTONERA ECUATORIANA, DISPACIF)	Grupo Noboa	22	6	142	13	5	0	183	550	1.174	209	0,2%
21	HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES (PANAVIAL, CANEYBI, INESTRUCSUR, ALKAVAT, SOLPACIFIC, VALTHOMIG)	Grupo Herdoiza	5	0	27	3	0	0	35	522	813	557	0,6%
22	REYBANPAC (FERTISA, ADMINISTRADORA DEL PACIFICO ADEPASA, AEROVIC, MARURI PUBLICIDAD, FRUTVAS, SORNORMI, CARTONERA ANDINA)	Grupo Wong	3	3	31	35	0	0	72	564	789	345	0,3%
23	CONSTRUCTORA HIDALGO E HIDALGO (CONORTE, PROPIEDADES AGROINDUSTRIALES SURCO ACTIVO, CONCEGUA, CONSORCIO PUERTO LIMPIO, CONSORCIO AVQ, COMREIVIC, PALPAILON, GUAISA, CONVIALSA)	Grupo Hidalgo	5	0	39	1	0	0	45	471	878	460	0,5%
24	LA FABRIL (ENERGYPALMA, HOLDING FABRIL, EXTRACTORA AGRÍCOLA RIO MANSO, GONDI, MANAGERACIÓN)	Grupo González Artigas	2	0	27	2	0	0	31	589	676	320	0,3%
25	GRUPO FUTURO (SEGUROS EQUINOCCIAL, SALUDSA, EQUIVIDA, METROPOLITAN TOURING, SEGUROS ORIENTE, GRUFUSA, LATINOMEDICAL)	Grupo Sevilla-Pérez	11	0	62	3	4	0	76	620	619	221	0,2%
26	INDUSTRIAS LÁCTEAS TONI (DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR, TONI, TONICORP, MEPARCON, CEPILLOS PLÁSTICOS ECUADOR)	Grupo Arca (antes grupo Alarcón)*	3	0	15	2	0	0	20	614	554	343	0,3%
27	NESTLÉ (ECUAJUGOS SA, INDUSTRIAL SURINDU, ASPENPHARMA)	Grupo Nestle*	0	0	5	4	0	0	9	744	387	96	0,1%
28	FARMACIAS FYBECA (SANASANA, PROVEFARMA, OKIDOKI, INMOFYBE, ABEFARM, FARMALIADAS, TERRAPLAZA)	Grupo Villamar	3	0	17	0	0	0	20	684	425	134	0,1%

29	CONSORCIO NOBIS (COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ, UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES, MOBILSOL Y DISPENSARIO MEDICO, BEAUPORT,GULKANA, ECOELECTRIC, PRONOBIS, BAMPORT)	Grupo Isabel Noboa	5	0	78	22	0	0	105	302	903	369	0,4%
30	SOCIEDAD AGRÍCOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS (PAPELERA NACIONAL, INVERSANCARLOS, INTERCIA, SODERAL, PREDIMASA)	Grupo González Portés	2	1	42	1	0	0	46	424	662	436	0,4%
31	QUICENTRO SHOPPING (TAGSA, MONTANGELLO HOLDING COMPANY, URBANIZADORA NACIONES UNIDAS, DK MANAGEMENT, REFERENCECORP, ECOGAL, VITALIA COMPANY HOLDING, SAN MARINO SHOPPING, EKRON CONSTRUCCIONES, DELLTEX INDUSTRIAL)	Grupo Deller	4	7	38	47	0	0	96	316	781	471	0,5%
32	KFC (INT FOOD SERVICES CORP, AVISID, DELI INTERNATIONAL, SHEMLON, CASSCARSONE, DEXICORP, PROADSER, AVIANHALZER, DEVISO,INCUBADORA ANHALZER)	Grupo Serrano-Alhalzer	12	0	78	24	0	0	114	519	546	195	0,2%
33	N.I.R.S.A. (CORPREALSA, FORTIDEX, COMPAÑÍA AGRÍCOLA GANADERA, REALVEG,CALADEMAR, PROPOSORJA, CALADEMAR)	Grupo Aguirre	13	6	40	11	0	0	70	465	608	217	0,2%
34	CONSENSOCORP (INDUGLOB, MARCIMEX, GIRASOLCORP, SERVIANDINA, COMINVER, AUSTRO MAR)	Grupo Jaramillo Crespo	10	0	37	7	1	0	54	474	531	309	0,3%
35	INDUSTRIAS ALES (ALESCA, NOVOPAN, HOLDINGPESCA, ALVAREZ BARBA, COPROBALAN, OLEOCASTILLO, EURYTMA HOLDING, DISTABLASA, OLEPSA, MARCSEAL)	Grupo Álvarez	18	7	47	8	0	0	80	461	530	321	0,3%
36	INDUSTRIA ADELCA (KUBIEC, CONDUIT, DURALLANTA, FRANCELANA, NIRAVELSA, CAVSTATES)	Grupo Avellán	11	1	36	11	0	0	59	450	582	234	0,2%
37	HOLDING GRUPO DIFARE (DIFARE, DIBIENS, LABORATORIOS STEIN, MEGAFARMACIAS, FARMACIAS CRUZ AZUL, DYVENPRO)	Grupo Cueva	1	0	16	0	0	0	17	687	305	61	0,1%
38	IMPORTADORA TOMBAMBA (TOYOTA DEL ECUADOR, TOYOCOSTA, VAZ SEGUROS, VAZPRO, ECUANECOPA, MAXXIS DEL ECUADOR, HOLFERLE, ALCAZARHOLD, FERLE, IMPRITSA, MULTIMOTOS)	Grupo Vázquez	16	0	54	3	1	0	73	479	499	213	0,2%
39	BANCO DE MACHALA (CEPSA, CONSTRULUZ, EXPORTADORA MACHALA, INVERSIONES AGRÍCOLAS TARES, HIROAKY)	Grupo Quirola	6	3	85	7	1	0	101	216	863	199	0,2%
40	GERARDO ORTÍZ E HIJOS (LAMITEX, ADHEPLAST, INSOMET, CONSUPLAST, MOTSUR, INMOBILIARIA PIEDRA HUASI, EMBUANDES, SINTECUERO, COSTURAS INTERNACIONALES)	Grupo Ortiz	3	0	32	0	0	0	35	477	491	182	0,2%
41	ECUAQUÍMICA (CONAUTO, FARMAGRO, SWISSOIL, QUICORNAC, INMOBILIARIA HELVETIA, SWISSGAS, SANCAMILO, PIKAIA LODGE)	Grupo Konanz-Seiler	0	7	20	4	0	0	31	446	447	242	0,2%
42	ITABSA INDUSTRIAS DEL TABACO ALIMENTOS Y BEBIDAS (PROESA, TANASA)	Grupo Philip Morris*	0	0	3	5	0	0	8	534	175	43	0,0%
43	PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR (ATIMASA, PRIMAX ECUADOR)		0	16	2	8	0	0	26	695	107	49	0,0%
44	UBESA (TECNOVA, LOGBAN, NAPORTEC, TRILEX, MEGABANANA, BANAROYAL, BANANAPUERTO)	Grupo Dole*	4	1	38	5	0	0	48	498	381	102	0,1%
45	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA (DINAMIATRADE, INNOHOLDINGS PTE LTD, CHENIN INVESTMENTS, EPIRO PROPERTY)		0	5	2	11	0	0	18	624	231	39	0,0%

46	CONSTRUCTORA NORBERTO ODEBRECHT DEL ECUADOR CNODE (CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT, ASOCIACION RUTA VIVA)		0	19	4	15	0	0	38	538	307	81	0,1%
47	EXPALSA (GISIS, ECUACULTIVOS, RISTENSE, CONSAVE, PLUMONT, RENLITSA, EXPORMEKSA, CAHUSA-CAMARONERA HUACAS, EMIBLA, TROPIMAR)	Grupo Rosales	4	1	21	7	0	0	33	554	256	145	0,1%
48	SINOHYDRO CORPORATION (SINOHYDRO CORPORATION LIMITED, CONSORCIO HOSPITAL MACHALA)		0	0	5	1	0	0	6	408	538	-131	-0,1%
49	LAN (LAN CARGO, LÍNEA AEREA DE COLOMBIA, LAN AIRLINES, AEROTRANSPORTES DE CARGA, LAN PERÚ, ANDES AIRPORT SERVICES, ABSA)	Grupo Lan Airlines*	0	4	9	15	0	0	28	427	377	148	0,1%
50	BANCO SOLIDARIO (FIDEICOMISO EN GARANTIA CREDITO PRODUCTIVO, FIDEICOMISO MERCANTIL SOLIDARIO UNO, FIDEICOMISO MERCANTIL DE GARANTIA BANCO SOLIDARIO , FIDEICOMISO GARANTIA ORO)		3	1	13	1	1	0	18	158	774	170	0,2%
51	SURPAPEL (IN CAR PALM, PROCARSA, ICAPAR, REPAPERS, MIDAJA, CARTONERA PICHINCHA, STUP, SDE EMPAKES)	Grupo Illingworth Coellar	5	2	31	5	0	0	43	339	490	192	0,2%
52	CONSTRUCCIONES Y PRESTACIONES PETROLERAS CPP (PARDALISERVICES, KAMANA SERVICES, TECPECUADOR, TECPESEVICES, TECSIP)		0	0	8	17	0	0	25	310	523	172	0,2%
53	MARATHON SPORTS (MEDEPORT, EQUINOX, INVESTA, ALLEGRO ECUADOR, FIBRAN, MILDEPORTES, TELESHOP, SHAMBALLA)	Grupo Ribadeneira Parducci	1	0	37	6	0	0	44	400	330	167	0,2%
54	DANEC (PALMERAS DEL ECUADOR, PALMERAS DE LOS ANDES, EMPAQPLAST, MURRIN CORPORATION, LOGISPLAST, CAEXPORTSA, ECUAPALMA, SUMAPAZ)	Grupo Gutt-Haime	0	4	10	28	0	0	42	394	346	167	0,2%
55	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA (PRODUMAR, TROPACK, BRESSON, LIMBOMAR, TEXTOSA, METROCENTRO)	Grupo Salem	9	0	56	4	0	0	69	405	275	161	0,2%
56	CONSORCIO CGGC FOPECA (CHINA GEZHOUBA GROUP COMPANY LIMITED GRUPO CHINA GEZHOUBA COMPAÑIA LIMITADA, C.G.G.C., FOPECA , CONSORCIO CGGC FOPECA, CONSORCIO AVQ)		1	1	5	0	0	0	7	360	388	87	0,1%
57	CORPORACIÓN CASABACA HOLDING (CASABACA, TOYOTA DEL ECUADOR, TOYOCOSTA, MANSUERA, BMV INMOBILIARIA, RENT ALQUILER DE FLOTAS, ECUAGOLUBA)	Grupo Baca	7	1	29	2	0	0	39	360	310	177	0,2%
58	PETROBELL (AVIANCA, CONSORCIO SANTA ELENA, AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO, TAMPA CARGO, PACIFPETROL, TACA INTERNATIONAL AIRLINES, GRANTMINING)	Grupo Synergy*	1	1	20	22	0	0	44	220	499	146	0,1%
59	INTERAGUA (INTERNATIONAL WATER SERVICES, SADE CGTH, VEOLIA ECUADOR)		0	6	14	9	0	0	29	159	519	320	0,3%
60	HALLIBURTON LATIN AMERICA (SERVICIOS PETROLEROS IGAPO, HALLIBURTON COMPANY HALCO, OILFIELD TELECOMMUNICATIONC)		0	0	2	6	0	0	8	244	479	124	0,1%
61	ALMACENES DE PRATI (DEGELI, INMOBILIARIA ALDIJO, INMOBILIARIA ROMABAL)		2	1	6	3	0	0	12	272	356	267	0,3%
62	BAKER HUGHES INTERNATIONAL BRANCHES (BAKER HUGHES SERVICES, BAKER HUGHES, BAKER HUGHES SWITZERLAND SARL, BAKER PETROLITE)		0	0	4	32	0	0	36	269	358	159	0,2%

63	CORPORACIÓN MARESA HOLDING (MARESA, MARESACENTER, AVIS RENT A CAR, DISTRIVEHIC, ECUAENSAMBLES, MAREADVISOR, GRANADOCOMERC)	Grupo Cobo	1	2	34	28	0	0	65	300	327	159	0,2%
64	SONGA (NATURISA, NORLON JWT, RIONILSA, LANGOSTINO, SAL-MOS, CAMARONERA AGROMARINA, MIINDSHARE DEL ECUADOR)	Grupo Laniado	6	0	35	0	0	0	41	350	273	144	0,1%
65	ALMACENES LA GANGA (VICGRUP, MALL EL FORTIN, ASANTECORP, VIAPCOM, FLORDHARI)	Grupo García Baquerizo	4	0	26	0	0	0	30	298	380	61	0,1%
66	UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO (CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN UNIVERSITARIA, CMSFQ, DIGITAL PHOTO EXPRESS, CONCENM)	Grupo Gangotena	11	0	80	2	0	1	93	158	478	251	0,3%
67	IIASA IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRÍCOLA (TALLERES PARA MAQUINARÍA INDUSTRIAL AGRÍCOLA, MODERMAR, MACASA, LUBRIVAL, AFECOR, SERTA, LUBRIANSA)	Grupo Febres Cordero	6	0	28	3	0	0	37	287	296	184	0,2%
68	CARTOPEL (ALIMENTSA, ESURSA, NETADOR, MOCANATI, CORPORACIÓN LANEC, GRAMILESA)		7	1	23	14	0	0	45	300	302	155	0,2%
69	AGRIPAC (STOREOCEAN, AEROAGRIPAC, MARCAMEQUIMICOS)	Grupo Armstrong	1	0	15	1	0	0	17	308	293	127	0,1%
70	THE TESALIA SPRINGS COMPANY (PEPSI-COLA ECUADOR, FIDEICOMISO DELISODA, GUAYAQUIL BOTTLING COMPANY BOTTLINGCOMP, CUENCA BOTTLING COMPANY, EMBOMACHALA)		3	10	15	27	0	0	55	307	256	83	0,1%
71	MAVESA (MOTOREC, MAVESA, RENPACIFSA, QUALITYSEG)	Grupo Vaca	1	0	8	0	1	0	9	242	336	176	0,2%
72	EDIMCA (ACOSA, ENDESA, BOTROSA, PROVEMUNDO, SETRAFOR, ADINSA, SERAGROFOREST, CASA DE INCENTIVOS CASINTOUR, MENATLAS QUITO)	Grupo Peña Durini-Arteta	8	0	41	7	0	0	56	216	343	194	0,2%
73	PETROLEOS Y SERVICIOS PYS C.A. (GASOLINERA BOMETATI, SCANEQ, PETROSHYRIS, AUTOSERVICIO POMASQUI, ESTACION DE SERVICIOS BALLESTEROS UNO)		20	0	22	0	0	0	42	456	43	20	0,0%
74	***ECUACORRIENTE (EXPLORCOBRES, PROYECTO HIDROELECTRICO SANTA CRUZ, PUERTOCOBRE, JADEMINING, TONGLING NONFERROUS METALS GROUP)**	Grupo Corriente Resources*	0	0	6	11	0	0	17	0	507	483	0,5%
75	GRAIMAN (HIDROSA, TUBERÍA GALVANIZADA ECUATORIANA, HORMICRETO, INDUBUSINESS, HOLDING HOLDPRO, INDUGOLFO, JUMILLA)	Grupo Peña	12	0	36	11	1	0	59	221	305	197	0,2%
76	AGIP OIL ECUADOR B.V. (ENI INTERNATIONAL, ENI SPA)		0	0	1	3	0	0	4	183	325	262	0,3%
77	PICA PLÁSTICOS INDUSTRIALES (PYCCA, HOTEL ORO VERDE, UNICENTRO TURÍSTICO JABUCAM, PRECONSA, INMOPICA - INMUEBLES PICA, PRECONSA, O V HOTELERA MACHALA)	Grupo Antón	5	0	41	3	0	0	49	204	312	205	0,2%
78	LETERAGO DEL ECUADOR (ROEMMERS, LABORATORIOS ECUAROWE)	Grupo Letargo*	0	2	3	1	0	0	6	338	205	33	0,0%
79	CITIBANK N. A. SUCURSAL ECUADOR (FIDEICOMISO MERCANTIL DE GARANTIA CITIBANK, CORPIFEXSA, CITITRADING CASA DE VALORES)		0	0	4	5	1	0	9	42	507	63	0,1%
80	MEGA SANTAMARÍA (INMOBILIARIA INMOELMANA, EMPACADORA GRANOS DEL CAMPO)	Grupo Barrera	0	1	7	2	0	0	10	353	137	66	0,1%

81	QUIFATEX (QSI,SAFIMO, VANTTIVE HEALTH SOLUTIONS)	Grupo Mulder	1	2	6	2	0	0	11	323	188	50	0,0%
82	EUROFISH (IBEROPESCA, TADEL, ELVAYKA KYOEI, PESQUERA ATUNES DEL PACIFICO, CAMPOGRANSA, SARDIPAC)	Grupo Díaz Rerotti	4	0	29	0	0	0	33	190	319	173	0,2%
83	UNILEVER ANDINA ECUADOR (DOMA, MAVIBEL MAATSCHAPPIJ VOOR INTERNATIONALE BELEGGINGEN, UNILEVER, MARGA)		0	0	1	4	0	0	5	292	182	47	0,0%
84	GRUPO TVCABLE (SURATEL, SETEL, GRUPO EMPRESARIAL STCT, POLDER, SATNET)	exGrupo Isaías	0	0	9	2	0	6	11	241	235	98	0,1%
85	CONSERVAS ISABEL (SEAFMAN, TADEL, FISHMAR, IROTOP)	Grupo Calero/Garavilla	2	6	14	8	0	0	30	260	185	94	0,1%
86	MODERNA ALIMENTOS (MOLINOS CHAMPION, CONTISEA, AGRÍCOLA SAN ANDRÉS DEL CHAUPI, NUTRADELI)	Grupo Correa	8	2	10	9	0	0	29	243	197	126	0,1%
87	OCEANBAT (VEPAMIL, HISPANA DE SEGUROS , EXPODELTA, METRIPACIF,BIOFACTOR,ABATANGELO)		5	1	30	2	1	0	38	241	226	62	0,1%
88	CONTECON GUAYAQUIL (LEKANSTAR, INTERNATIONAL CONTAINER TERMINAL SERVICES, FIDEICOMISO MERCANTIL DE PRIMERA TITULARIZACIÓN DE FLUJOS CONTECON - GUAYAQUIL)		0	0	4	1	0	0	5	149	323	162	0,2%
89	ENVASES DEL LITORAL (PLASTLIT, LABORATORIOS LIFE, PLASTRO, GENAMERICA, INVERSIONES GERMANIA, IMPREDI, LITOMOVIL)	Grupo Simon	0	4	12	3	0	0	19	171	280	104	0,1%
90	AUTOMOTORES CONTINENTAL (ECAUSA, ECUA-WAGEN, INVERSIONES GERMANIA, BUDGET RENT A CAR, PROVEEDORA AUTOMOTRIZ, GERMANMOTORS, IMPREDI)		5	0	19	3	0	0	27	262	140	75	0,1%
91	***AURELIAN ECUADOR (ECOARELIAN AGRÍCOLA, KINROSS ECUADOR)	Grupo Kinross-Aurelian*	0	0	4	8	0	0	12	0	377	366	0,4%
92	FARMAENLACE (FARMACIAS ECONÓMICAS, FARMACIAS MEDICITY, AVANTMED, MEDISALUD, RED MEDICA, ZONATRADE, ORCEVAL,DIDELSA)	Grupo Espinoza-Ortiz	8	0	30	0	0	0	38	298	114	22	0,0%
93	UNACEM ECUADOR (CANTERAS Y VOLADURAS CANTYVOL, LAFARGE CEMENTOS SERVICES, UNION ANDINA DE CEMENTOS)		0	0	3	3	0	0	6	188	221	139	0,1%
94	CORPORACIÓN CIPAL (COMERSUR, EXBAORO, ICAPAR, FUMIPALMA, PALMAPLAST, FRUINTER, PLANDANE, MIDAJA, BANJAE, RICABAN, FERTIPALMA)	Grupo Palacios	8	0	37	1	0	0	46	246	148	71	0,1%
95	BANCO PROCREDIT (FIDEICOMISO PRIMERA TITULARIZACIÓN DE CARTERA COMERCIAL PYMES PROCREDIT, FIDEICOMISO MERCANTIL DE GARANTIA BANCO PROCREDIT)		0	19	4	23	1	0	46	55	457	71	0,1%
96	HOTEL COLÓN (HOTEL HILTON COLÓN QUITO, LEIMAGENCORP, LANAFIT, HOTEL BARCELÓ COLÓN MIRAMAR, ECUACOTTON, HIUNSA)	Grupo Dassum	5	0	83	2	0	0	90	102	292	201	0,2%
97	AUTOMOTORES DE LA SIERRA (ASSA, CENTRALCAR, AUTOSIERRA, PUNTOSIERRA, LLANTASIERRA, CAPRI, MOONLOOK)	Grupo Sevilla-Cabeza de Vaca	7	0	17	0	0	0	24	227	141	96	0,1%

98	ARTEFACTOS ECUATORIANOS PARA EL HOGAR ARTEFACTA (CORPORACION GROMERON, MILADY ASSOCIATES , UNICOMER LATIN AMERICA , INFOTECH OF THE CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA CORP)		0	5	5	7	0	0	17	199	204	63	0,1%
99	CORPORACIÓN SUPERIOR (CORSUPERIOR, GRUPO SUPERIOR, ALSUPERIOR, INSELESA, ENSUPERIOR, SERVINDINSA, MOLINOS INGÜEZA, SUPERLIQUORS)	Grupo Vergara	9	1	26	0	0	0	36	226	150	93	0,1%
100	PLASTICAUCHO (ECUATRAN, TEIMSA, VENUS, HIDROTAMBO, DISTRISHOES, AGRIANDES)	Grupo Cuesta Vásconez	10	3	19	2	1	0	34	179	179	95	0,1%
101	YANBAL ECUADOR (PROPIEDADES E INMUEBLES DEL ECUADOR PEISA, ALOAGPARK, FIDEICOMISO MERCANTIL DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS YANBAL, YANBAL INTERNATIONAL ENTERPRISES)		0	4	4	10	0	0	18	209	114	34	0,0%
102	SALICA (GUAYATUNA, ZONA FRANCA DE POSORJA ZOFRAPORT, EMPACADORA DE TUNIDOS TUNAPAC, ECUANAÚTICA)	Grupo Salica (flias. Campos y astorquiza de España)*	0	18	10	9	0	0	37	162	170	86	0,1%
103	QBE SEGUROS COLONIAL. (C&C CORNEJO & CORNEJO, AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS, CONFOETA)		0	1	4	4	2	0	9	151	167	34	0,0%
104	CRECOSCOP (CRECOSA, MOTOSA, SOCIALTEK)		1	1	8	1	0	0	11	165	158	76	0,1%
105	TECOPESCA (EMPACADORA BILBO, MANCORSACOM, CROPILETTO, TEVEMAS)	Grupo Herrera	4	0	39	0	0	3	43	123	211	73	0,1%
106	AYASA (AUTOMOTORES Y ANEXOS, FOTOM DAIMLER AUTOMOTIVE, MYSTICFLOWERS,CECARPI, TELEQUINOX)	Grupo Malo-Espinoza	7	0	13	1	0	0	21	177	116	71	0,1%
107	GRUPO PAPELERO GRUPASA (PAPELESA, PRAMERCI, IMPOFORM)	Grupo Jaramillo Cedeño	3	0	9	0	0	0	12	187	114	61	0,1%
108	CHUBB SEGUROS ECUADOR (FONDO MAXIMO, ACE INA INTERNATIONAL HOLDINGS LTD, CONSORCIO ACE-QBE)		0	0	3	1	1	0	4	161	134	56	0,1%
109	PROMESA PRODUCTOS METALURGICOS (KERISAM, BEROSSEL, BIFIANCO, LIESCO, MAXIAUTO, TASSOTELI)		0	4	35	13	0	0	52	113	185	120	0,1%
110	DIRECTV ECUADOR (DTH ECUADOR, AT&T GLOBAL NETWORK SERVICES)		0	0	3	13	0	1	16	182	88	24	0,0%
111	CONSORCIO PETROSUD PETRORIVA (PETROLEOS SUD AMERICANOS DEL ECUADOR PETROLAMEREC , CONSORCIO PETROLERO PALANDA -YUCA SUR, PETRORIVA , COMPAÑIA SUDAMERICANA DE FOSFOROS DEL ECUADOR FOSFOROCOMP)		0	7	6	3	0	0	16	156	146	80	0,1%
112	OBSA ORO BANANA (AUSURSA, JASAFRUT, LA MARAVILLA, CABANA, PICKUEL, SEDUC, FITECUA, INGAORO, APACSA)	Grupo Obsa (Serrano Aguilar y Serrano Correa)	8	1	29	1	0	0	39	163	124	49	0,0%
113	PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR (ECUAFIB., DIAMONI LOGISTICA, FAMILIA PACIFICO)		0	0	2	3	0	0	5	169	104	76	0,1%
114	MEXICHEM ECUADOR (ETERNIT, TUBOSISTEMAS, CONSORCIO ETERNIT ECUATORIANA)		0	5	5	11	0	0	21	128	146	110	0,1%
115	CORPORACIÓN AZENDE (DACORCLAY, DURAMAS, LAUHAT, CENCOMAY, AGROCACIA, INSERKOTA, COPREDI)	Grupo Crespo	9	0	27	0	0	1	36	114	141	85	0,1%

116	UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS (SERVICIOS PROFESIONALES AD PORTAS, CORPORACION CIENTIFICO HUMANISTA UDLA)		1	0	5	20	0	0	26	95	167	109	0,1%
117	KIMBERLY - CLARK ECUADOR (KIMBERLY CLARK WORLDWIDE, KIMBERLY CLARK COLOMBIA HOLDING, KIMBERLY CLARK DUTCH HOLDING, KIMBERLY CLARK INTERNATIONAL, KIMBERLY CLARK CORPORATION)		0	0	1	8	0	0	9	156	103	51	0,1%
118	SK ENGINEERING & CONSTRUCTION (SKE&C CONSULTORES ECUADOR, SK CHEMICAL)		0	5	2	4	0	0	11	130	147	4	0,0%
119	ICESA (MOTOENSAB, DARMAN)	Grupo La Curacao*	0	2	5	3	0	0	10	152	99	28	0,0%
120	SERTECPET (BULLSUPPLY, SANTA ELENA PETROLEUM SANTALENAPETRO, PROBUBUSINESS)		3	0	4	2	0	0	9	120	125	66	0,1%
121	HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD. (HUAWEI TECHNOLOGIES ECUADOR, HUAWEI TECHNOLOGIES)		0	0	2	6	0	0	8	142	121	11	0,0%
122	SIGMAPLAST (TINFLEX, NOVOVASOS, HEYAKA CONSTRUCTORES, ENGOMA ADHESIVOS,FIBRABUILDERS)	Grupo Khamis	8	0	17	0	0	0	25	112	146	55	0,1%
123	CENTROS COMERCIALES DEL ECUADOR (IMPRESA MARISCAL, CONDADO SHOPPING, CENTRO COMERCIAL IÑAQUITO, HOTEL DANN CARLTON, VENICE)	Grupo Salazar	3	6	49	20	0	0	78	81	175	85	0,1%
124	CARTIMEX (FUROIANI OBRAS Y PROYECTOS, ROYALBAY)	Grupo Furoiani Zambrano	3	3	29	8	0	0	43	128	128	27	0,0%
125	CONCLINICA (HOSPITAL METROPOLITANO, HUMANA, FUNDACIÓN METROFRATERNIDAD, METRORED)		1	0	9	0	0	0	10	106	129	73	0,1%
126	AMBACAR (CIAUTO, AUTOMEKANO, ARBORIENTE, LEMPRESA)	Grupo Váscónez	10	0	8	0	0	0	18	139	96	33	0,0%
127	SOCIEDAD MINERA LIGA DE ORO (GRANCOL, DISTRISODA, PESQUERA MARYCIELO, BURSAL, SOMINUR, ESTACION DE SERVICIO UNO, MAUVEZIN)	Grupo Fajardo Rojas	13	0	30	0	0	0	43	111	124	67	0,1%
128	PINTULAC (MOTOR 1, UNNOCYCLES, ZATOTEK, UNNOPARTS, ZONA DE REMATE, HOTEL ZEN SUITES QUITO)	Grupo Betancourt	14	0	28	0	0	0	42	144	86	29	0,0%
129	WORLEYPARSONS INTERNATIONAL (WORLEYPARSONS ECUADOR, WORLEYPARSONS SOUTH AMERICA)		0	0	2	6	0	0	8	111	134	12	0,0%
130	ELECTROCABLES (TUBOS PACÍFICO, DOLTREX, PHARMACAPS, CORPORACIÓN SICORPMATTRESS, CORPORACIÓN ECUATORIANA DEL COBRE)		5	0	22	0	0	0	27	100	137	57	0,1%
131	TATASOLUTION CENTER (MAINT, PINTOSA, BRAINSERVICES, FLEXUS)		1	0	7	4	0	0	12	151	69	33	0,0%
132	PRODUCTOS AVON ECUADOR (AVON INTERNATIONAL OPERATION, BEAUTY PRODUCTS, AVON ALIADA)		0	0	1	7	0	0	8	161	52	8	0,0%
133	COMPAÑÍA VERDU (CARILLI, CAFFERINI, NAPA, NORTH AMERICAN PARTS, CARGA, VEHÍCULOS Y TRANSPORTE, C.V. TRANSPORTE)	Grupo Verdú	4	0	22	0	0	0	26	60	161	104	0,1%

134	WEATHERFORD SOUTH AMERICA (WEATHERFORD ECUADOR, WEATHERFORD EUROPEAN, DATALOG ADQUISITION)		0	0	4	21	0	0	25	67	146	78	0,1%
135	COMERCIAL HIDROBO (HYUNMOTOR, ECUAMOTORS, EQUINORTE, INMOBIBUSINESS, AUTOMOTORES HIDROBO ESTRADA AUTHESA, PONCE YEPES CIA DE COMERCIO, CENTRALMOTORS, PROINTER, NEGYCOM, INCOANDES)	Grupo Hidrobo	8	0	26	5	1	0	39	104	117	39	0,0%
136	COPA AIRLINES (COMPANIA PANAMENA DE AVIACION, COPA HOLDINGS)		0	0	1	1	0	0	2	116	102	0	0,0%
137	ECUAVISA (UNIVISA, EDITORES NACIONALES, MEDIRED, LURIOSA, INMOBILIARIA ALCOR)	Grupo Alvarado Roca	7	1	12	0	0	5	20	87	108	61	0,1%
138	IMBAUTO (OIL GROUP, AUTOVENTAS WAY W AMADOR, LA PLAZASHOPP, HERTZ)	Grupo Amador	1	0	14	2	0	0	17	94	108	47	0,0%
139	CORPETROLSA (ELIPOL, SERVAMAIN, DLEN, NORTSUR, KARTPERSS, FIDECOMISO DE FLUJOS CORPETROLSA)	Grupo Bustos Suescum	2	0	8	0	0	0	10	140	51	9	0,0%
140	AJECUADOR (ECOAJE DEL ECUADOR, AJE NETHERLANDS COOPERATIEF, KIMLEST INVESTMENTS)		0	6	2	13	0	0	21	123	60	10	0,0%
141	BANCO AMAZONAS (FIDEICOMISO OCTAVA TITULARIZACIÓN CARTERA AUTOMOTRIZ AMAZONAS, FIDEICOMISO AUTOMOTRIZ BANCO AMAZONAS, FIDEICOMISO GARANTÍA AMAZONAS, FIDEICOMISO DE GARANTÍA FOD-QUI-VEINTISIETE)		3	0	74	6	1	1	83	20	205	67	0,1%
142	COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR (NORWOOD INTERNATIONAL)		0	0	1	2	0	0	3	144	45	3	0,0%
143	GRUPO TRANSBEL (L'BEL PARIS, BELCORP COOPERATIEF, BELCORP LIMITED)		0	1	2	5	0	0	8	127	51	16	0,0%
144	HOSPITAL CLINICA KENNEDY (SOCKEN, ASISKEN, DATEOTON, CARDIATESA, PREDIAL EDCLASA)		2	0	24	0	0	0	26	91	92	32	0,0%
145	LINDE ECUADOR (AGUA Y GAS DE SILLUNCHI, LINDEGAS HOLDING SWEDEN)		0	0	2	4	0	0	6	60	103	86	0,1%
146	CONDUTO ECUADOR (NORGESPALM, HIDROSIERRA, BUILDEQUA, INMOBILIARIA BAVARIA, HIDROPILALO)		6	0	21	1	0	0	28	71	109	50	0,0%
147	UNIVERSIDAD PARTICULAR DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO (INSTITUTO EDUCATIVO MODERNO DE GUAYAQUIL INEMOQUIL , DAGMAR CA&A, CELBURG, SITENIA, COMPAÑIA DE TRANSPORTE ESCOLAR E INSTITUCIONAL BUEES)		2	0	20	3	0	0	25	43	116	86	0,1%
148	AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS AUTOLASA (AUTO IMPORTADORA GALARZA, GALMACK, WIFKANA, GALAUTO, AUTOREPSA)	Grupo Galarza	6	0	20	0	0	0	26	103	55	17	0,0%
149	PESCADEGFER (AGRODEGFER, FRESCODEGFER, FRIGODEGFER, AGUASPROFUNDAS, ATUNMANTA, TURISMO SOLOSOL)	Grupo de Genna Fernández	5	0	22	0	0	0	27	29	130	89	0,1%
150	CONSULTORA TECNAZUL (AZULEC, CATERPREMIER, IMPEXAZUL, COMPAÑÍA URAZUL, CAMPETROL)		1	0	10	1	0	0	12	83	72	33	0,0%
151	COMPAÑÍA DE SEGUROS ECUATORIANO-SUIZA (HAESUIZA, CERAMIX, DINMARKSA, GROPENZA, BOROSKI, GLOBSOL)		1	0	22	0	1	0	23	72	91	31	0,0%

152	ASEGURADORA DEL SUR (EDINA, TECNOMURO, INMOKOMMERCE INMOBILIARIA, SETEC, CITYTECH)	Grupo Cevallos Guevara	5	0	20	0	2	0	25	86	59	23	0,0%
153	TRANSOCEÁNICA (TRANSPPOINT, NEGINTER, SITRANSTER, PEAL, NAVECUADOR, NIMARO, TERCON, FARIMAR, TRANSHOLDING)		5	0	21	0	0	0	26	70	69	53	0,1%
154	PLÁSTICOS RIVAL (MINERAWANTZA, ROOTOURS, REGULUX, PRODUCTOS ROMOTT)	Grupo Román	5	0	19	0	0	0	24	59	91	40	0,0%
155	KRAFT FOODS (MONDELEZ ECUADOR, KRAFT FOODS INTERNATIONAL, AZTECANANA)		0	0	1	5	0	0	6	95	42	18	0,0%
156	COLINEAL (CARPINTERÍA Y TAPICERÍA INTERNACIONAL, COMCANA, BEST INTERNATIONAL ECUADOR, HERITAGE)	Grupo Maldonado	2	0	10	0	0	0	12	63	75	32	0,0%
157	PETREX (SAIPEM INTERNATIONAL)		0	0	1	1	0	0	2	33	106	54	0,1%
158	CONSORCIO GLP (TESCA INGENIERÍA DEL ECUADOR, MANTENIMIENTOS AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, CONSORCIO GASIFICACIÓN TENDALES Y BARBONES)		0	0	7	18	0	0	25	59	90	14	0,0%
159	CORPORACIÓN QUEZADA (FEMAR, INIMPORELI, IMVERESA, PRIMA ELECTRONICORP, IMPORTADORA NORIMPORT)	Grupo Quezada	7	0	24	0	0	3	31	43	95	43	0,0%
160	CONFITECA (SABIJERS, CONFITECORP, REPÚBLICA DEL CACAO, DULCECANDY, SNACKSALUD, INTERNATIONAL HOUSE OF CHOCOLATES AND CHEWING GUMS)	Grupo Jijón	3	0	9	12	0	0	24	71	56	28	0,0%
161	ALVARADO ORTIZ CONSTRUCTURA (IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ,ALVARADO-ORTIZ CONSTRUCTORES, RECTIMAINDUSTRY)		6	0	23	0	0	0	29	69	63	26	0,0%
162	JOHNSON & JOHNSON (JOHNSON JOHNSON INTERNATIONAL, DE PUY INC)		0	0	1	2	0	0	3	82	46	18	0,0%
163	NEXSYS DEL ECUADOR (IT ERA SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, ITERA, KERNEL INVERSIONES)		0	6	3	3	0	0	12	76	40	6	0,0%
164	ANDINAMOTORS (AUTOLINE, MECANOSOLVERS, MEGAVEHICULOS, FERRIBAN, PALMELINA, NEOEMBASSY)	Grupo Velasco	2	3	30	3	0	0	38	45	82	31	0,0%
165	ELIPE (GOLDEN VALLEY PLANTA, MINSUPPORT, OPERACIONES GREENTRADE)		6	2	10	4	0	0	22	31	108	12	0,0%
166	IMPOCOMJAHER (INMOTERRANOVA, METSUR, FIDEICOMISO TITULARIZACION DE FLUJOS JAHER)	Grupo Herrera Flores	3	0	6	0	0	0	9	56	64	18	0,0%
167	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR (LACENIX, PRODUCTOS SAS, FLI COLOMBIA, SABRITAS)		0	0	2	4	0	0	6	53	53	39	0,0%
168	CONSTRUCTORA CIUDADRODRIGO (TRANSVELEZ, ESTACIÓN DE SERVICIOS CIUDAD RODRIGO, DISMECTRA)		4	0	12	0	0	0	16	52	65	26	0,0%
169	IBM DEL ECUADOR (SOLINSER, IBM TRADE INVESTMENT, IBM WORLD TRADE HOLDING)		0	0	2	4	0	0	6	64	39	12	0,0%
170	MOTRANSA (MOSUMI, ASPANAM, VÍA EXPRESS, HACIENDA LA MARIA Y ANEXAS MARIANEXAS, DAIRYOP)	Grupo Ribadeneira Quevedo	0	1	8	1	0	0	10	49	56	34	0,0%

171	URIBE Y SCHWARZKOPF (MIRACIELO, ARVALJO, MAGNOLINCO, INMOEXPRESS, LICONFITERIA)	Uribe Schwarzkopf *	3	0	30	0	0	0	33	42	73	22	0,0%
172	MAPFRE ATLAS COMPAÑÍA DE SEGUROS (ECUASISTENCIA, MAPFREMED EMPRESA DE MEDICINA PREPAGADA)		0	0	5	5	1	0	10	48	63	17	0,0%
173	AUTOMOTORES CARLOS LARREA T (AMBANDINE, AUTOSCOREA, TOYOTASERVICIOS, TALLERES AMBAMAZDA, TALLERES AMBACOREA)	Grupo Larrea	3	0	15	0	1	0	18	53	40	26	0,0%
174	GRUPO EL COMERCIO (PLATINUM FM-QUITO, TELECOMUNICACIONES GLOBALES DE ENTRETENIMIENTO TELEVISIVO TELGLOVISION)	Grupo Mantilla Acquaviva	0	1	5	1	0	1	7	48	48	28	0,0%
175	HELMERICH & PAYNE DEL ECUADOR (HELMERICH PAYNE)		0	0	1	2	0	0	3	18	60	42	0,0%
176	BGP ECUADOR (QINGPING ZENG, BGP INC CHINA NATIONAL PETROLEUM CORPORATION)		0	1	1	1	0	0	3	36	79	20	0,0%
177	EL UNIVERSO (CORINT, FUNDACION CIUDAD DEPORTIVA, DUGAN, ASHERON ENTERPRISES, BANDERLING ENTERPRISE)		2	1	6	5	0	1	14	40	50	27	0,0%
178	ORTEGA ABOGADOS & ASOCIADOS EJOMOT (CENTRO DE ESTUDIOS ESPÍRITU SANTO, CETIVEHICULOS, TECNOLÓGICO ESPÍRITU SANTO, MEDIKAL, MOTORTRACK)		14	0	40	16	1	0	70	32	70	15	0,0%
179	MINERA BELORO (CORMIREY,MINESADCO, COMPAÑÍA SUPERMAG, IMPORTADORA Y EXPORTADORA VILCAGREEN, AURIFERA PODEROSA)		3	1	31	0	0	0	35	30	67	26	0,0%
180	UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK (COLEGIO INTERNACIONAL SEK, COLEGIO INTERNACIONAL SEK LOS VALLES, GESTION UNIVERSITARIA GESUNIVER)		0	1	6	2	0	0	9	25	67	46	0,0%
181	ARMILED SERVICIOS DE SEGURIDAD (MEDEL)		2	0	2	0	0	0	4	53	27	14	0,0%
182	G4S SECURE SOLUTIONS ECUADOR (G4S HOLDING ECUADOR, G4S FACILITY MANAGEMENT)		0	0	3	1	0	0	4	52	27	8	0,0%
183	SIKA ECUATORIANA (SIKA AG, SIKA FINANZ AG)		0	0	1	2	0	0	3	54	23	13	0,0%
184	KBC ADVANCED TECHNOLOGIES (KBC TECHNOLOGIES INC)		0	0	1	1	0	0	2	35	33	7	0,0%
185	SERVICIOS INTEGRADOS DE INGENIERÍA SMARTPRO (GLOBALPRO, ECUARENT, ASOCIACIÓN ARB SMARTPRO, SMARTOIL)		1	0	6	0	0	0	7	36	27	9	0,0%
186	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS ECUADOR (NOKIA FINANCE INTERNATIONAL, NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS)		0	0	1	5	0	0	6	38	23	1	0,0%
187	TELECUATRO GUAYAQUIL (ADARATOP, RADIO FABU, ALTAIRTOP)		0	1	4	0	0	1	5	26	35	12	0,0%
188	TELEAMAZONAS (DIARIO HOY, EL POPULAR, GRUPO LA REPUBLICA)		3	2	5	1	0	3	11	27	30	8	0,0%
189	OMNILIFE DEL ECUADOR (GRUPO OMNILIFE, CORPORACIÓN OMNILIFE)		0	2	1	2	0	0	5	42	15	6	0,0%

190	COMERCIALIZADORA IOKARS (IOMOTORS, INDUSTRIAL GRINDORSA, COMERCIALIZADORA ORTEGACOM, IMPORTADORA ORTEGA)		8	0	8	0	0	0	16	37	18	8	0,0%
191	UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR (ALIANZA ACADEMICA UIDE-TES, UIDESERV, ISANPLU, INMOBILIARIA B.D.M., UIDEMEDICS)		5	0	16	5	0	0	26	25	30	22	0,0%
192	TEJIDOS PINTEX (ARRENDAMIENTOS LAS VIOLETAS, REDRUF, SOCIEDAD GERALPIDA)		7	0	7	1	0	0	15	14	39	28	0,0%
193	*INV MINERALES ECUADOR INVMINEC (INV CONDOR, INV METALS)		0	0	1	2	0	0	3	0	50	50	0,1%
194	EMPRESAS PINTO (TOUCHE, MERCURSA, DITEX, COMENOR)	Grupo Pinto	3	0	6	1	0	0	10	19	30	13	0,0%
195	COVIPAL (PROGRESRIO, EMPRESA NACIONAL CONSTRUCTORA OVIEDO MOREANO ENCOM, SOCIEDAD COMERCIAL PROGRESO DE RIOBAMBA PRORIO, SOCCER CENTER)	Grupo Oviedo	2	0	6	0	0	0	8	16	20	10	0,0%
196	PEREZ, BUSTAMANTE & PONCE ABOGADOS (ASESORIA LEGAL CORPORATIVA ASESORIALECORP, PEREZPONCE INMOBILIARIA, ESTUDIO JURIDICO FABIAN PONCE O. Y ASOCIADOS)		10	0	24	0	0	0	34	23	11	6	0,0%
197	NAVIWAX (ASISERVY, EMPRENDER MANTA EMPREMANTA, ENEALTER, INDUSTRIA NH SIMILA, CAF NUÑEZ, ACUAVIOESPEC)		4	0	17	0	0	0	21	1	19	15	0,0%
198	MARBELIZE (TRANSPACIFICO, TALLERES DEL CARIBE, PESDEL, PESQUERA MILENKA, INCILIZY, FINCANONNOS)	Grupo Cuka	5	0	19	0	0	0	24	2	3	3	0,0%
199	MARZAM (AUTOMOTORES MANABITAS, NAVIERA MARNIZAM, CORFAM, MARDCOMSA)	Grupo Zambrano	8	0	16	0	0	0	24	0	3	2	0,0%
200	DESCASERV ECUADOR (CONSORCIO DESCA-COMGSP, AMPER, ELANDIA INTERNATIONAL)		1	0	2	4	0	0	7	0	0	0	0,0%
TOTAL 200 Grupos Económicos			698	281	4.168	1.248	47	39	6.395	57.693	92.041	33.656	33,6%

(1) Ranking por "Tamaño", calculado en base a las Declaraciones de Impuesto a la Renta del período fiscal inmediato anterior, considerando la suma de: Activos, Patrimonio, Ingresos, Gastos y Total Recaudado por los integrantes de cada grupo.

(2) Corresponde a aquellas sociedades bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

(3) Contribuyentes cuya actividad económica principal corresponde a: comunicaciones; transmisión de sonido e imágenes; edición de periódicos y revistas; producción y grabación de programas de radio y televisión; otras actividades de radio y televisión; y en algunos casos a medios de impresión

(4) Corresponde a la sumatoria del patrimonio neto según declaración de Impuesto a la Renta de los integrantes que conforman el grupo económico.

(5) El valor de los activos de los integrantes de grupos económicos puede reflejar duplicidad en la información debido a la existencia de cuentas con sus partes relacionadas.

(*) Grupos cuya denominación popular corresponde a personas jurídicas con matriz en otros países y que en algunos casos coincide con la designación del SRI

(**) Grupos Económicos pertenecientes al sector minero cuyas empresas se encuentran en fase de exploración o de explotación, lo que redundaría en ingresos nulos.

Fuente: Elaboración propia, ligeramente trabajada a partir del archivo del SRI sobre *Conformación de Grupos Económicos*:

[www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/b9b03519-0f75-40a7-9e81-](http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/b9b03519-0f75-40a7-9e81-4082d16c6cb0/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx)

[4082d16c6cb0/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx](http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/b9b03519-0f75-40a7-9e81-4082d16c6cb0/Conformaci%F3n+de+los+Grupos+Econ%F3micos+y+su+Comportamiento+Tributario.xlsx); y de Cañas (2015) para los nombres "populares" de los grupos.

AE.13 El proletariado ecuatoriano*, según ramas y subramas de actividad, 2015

Rama de actividad	Número	Porcentaje
<i>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</i>	763.471	22,9%
Agricultura, ganadería y conexas	700.130	21,0%
Silvicultura	11.077	0,3%
Pesca y acuicultura	52.264	1,6%
<i>Petróleo y minas</i>	38.990	1,2%
Extracción de carbón de piedra	294	0,0%
Extracción de petróleo y gas	7.973	0,2%
Extracción de minerales	17.607	0,5%
Explotación de otras minas y canteras	5.934	0,2%
Servicios de apoyo para explotación de minas	7.182	0,2%
<i>Industrias manufactureras</i>	482.435	14,5%
Productos alimenticios	162.992	4,9%
Elaboración de bebidas	17.924	0,5%
Elaboración de tabacos	2.480	0,1%
Fabricación de textiles	8.427	0,3%
Prendas de vestir	56.902	1,7%
Cueros y conexos	15.408	0,5%
Madera y conexos	15.577	0,5%
Papel y conexos	8.906	0,3%
Impresión de grabaciones	13.414	0,4%
Coque y refinación de petróleo	1.540	0,0%
Productos químicos	11.419	0,3%
Productos farmacéuticos	10.726	0,3%
Caucho y plástico	16.826	0,5%
Otros minerales no metálicos	19.340	0,6%
Metales comunes	8.056	0,2%
Productos de metal, excepto maquinaria	48.929	1,5%
Informática, electrónica y óptica	2.392	0,1%
Equipo eléctrico	4.652	0,1%
Maquinaria y equipo	2.704	0,1%
Vehículos automotores	3.606	0,1%
Otros equipos de transporte	1.885	0,1%
Muebles	40.127	1,2%
Otras Manufacturas	8.203	0,2%
<i>Suministro de electricidad, gas, agua y otros</i>	25.396	0,8%
Reparación e instalación de maquinaria	11.388	0,3%

Suministro de electricidad, gas y otros	3.661	0,1%
Distribución de agua	3.708	0,1%
Evacuación de aguas residuales	0	0,0%
Recolección, tratamiento y eliminación de desechos	6.639	0,2%
Construcción	451.123	13,5%
Construcción de edificios	354.962	10,7%
Obras de ingeniería civil	46.151	1,4%
Actividades especializadas de construcción	50.010	1,5%
Comercio	561.407	16,9%
Vehículos automotores	105.368	3,2%
Comercio al por mayor, excepto vehículos automotores	99.585	3,0%
Comercio al por menor, excepto vehículos automotores	356.454	10,7%
Transporte y almacenamiento	173.641	5,2%
Transporte por tierra y por tuberías	130.893	3,9%
Transporte por vía acuática	3.203	0,1%
Transporte por vía aérea	6.146	0,2%
Almacenamiento	23.063	0,7%
Actividades de mensajería y correo	10.336	0,3%
Alojamiento y servicios de comida	219.953	6,6%
Actividades de alojamiento	30.123	0,9%
Servicio de alimentos y bebidas	189.830	5,7%
Correo y comunicaciones	55.527	1,7%
Actividades de publicación	6.206	0,2%
Producción audiovisual	2.275	0,1%
Actividades de programación y transmisión	11.230	0,3%
Telecomunicaciones	26.506	0,8%
Programación y consultoría informática	9.142	0,3%
Servicios de información	168	0,0%
Actividades de servicios financieros	55.753	1,7%
Servicios financieros (excepto seguros)	39.150	1,2%
Seguros	15.518	0,5%
Actividades auxiliares de servicios financieros	1.085	0,0%
Actividades inmobiliarias	8.275	0,2%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	221.524	6,7%
Actividades jurídicas y de contabilidad	30.549	0,9%
Actividades de oficina principales	1.277	0,0%
Actividades de arquitectura e ingeniería	10.683	0,3%
Investigación científica y desarrollo	708	0,0%
Publicidad y estudios de mercado	11.539	0,3%

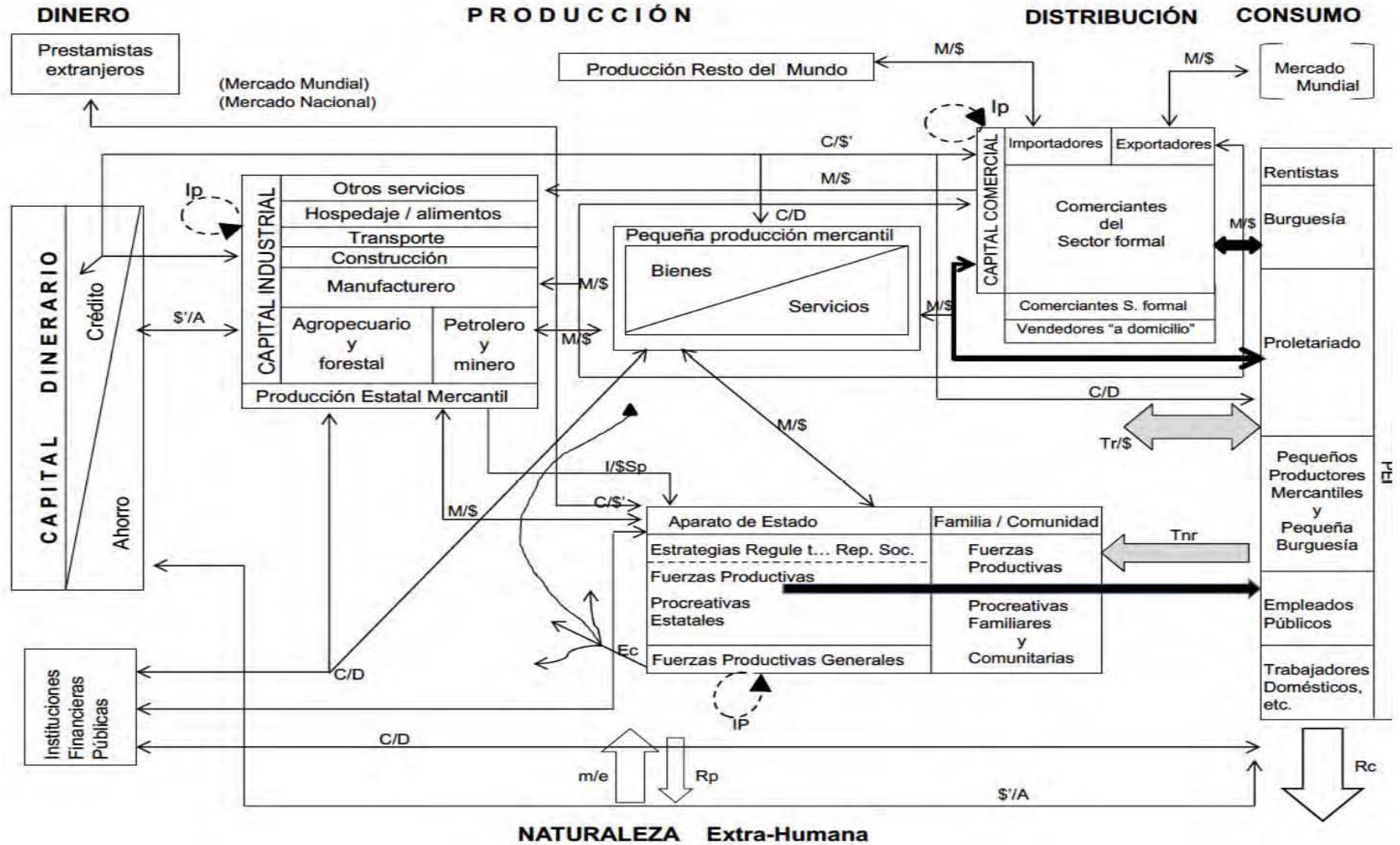
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	3.895	0,1%
Actividades veterinarias	1.529	0,0%
Alquiler y arrendamiento	4.481	0,1%
Operadores turísticos	7.807	0,2%
Servicios de seguridad	88.735	2,7%
Servicios a edificios	39.248	1,2%
Actividades administrativas de apoyo de oficina	21.073	0,6%
Administración pública y defensa; seguridad social	6.891	0,2%
Enseñanza	100.878	3,0%
Atención a la salud	60.775	1,8%
Otros Servicios	102.350	3,1%
Atención en instituciones	3.569	0,1%
Asistencia social	4.907	0,1%
Actividades artísticas y de entretenimiento	3.274	0,1%
Actividades culturales	758	0,0%
Actividades de juegos de azar	1.851	0,1%
Actividades deportivas y recreativas	13.886	0,4%
Actividades de asociaciones	28.087	0,8%
Reparación de computadores y enseres personales	17.684	0,5%
Otras actividades de servicios personales	28.334	0,9%
TOTAL	3.328.389	100,0%

*Incluye todas las ramas de actividad, excepto la de hogares con servicio doméstico y las categorías de ocupación "Asalariado privado" y "Jornalero o peón".

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEMDU, 2015

Anexo Gráfico (AG)

AG.1 Estructura básica de los flujos de materia, energía y dinero en el marco de la reproducción social*



* El signo / indica intercambio entre flujos de distinta naturaleza que se explicitan a continuación:

Flujos de energía

Tr: trabajo remunerado

Tnr: trabajo no remunerado

Flujos de dinero

IP: inversión pública

Ip: inversión privada

I: impuestos

C: crédito

\$: dinero

\$': interés

\$Sp: pago por servicios públicos

A: ahorro.

Flujos materiales

M: mercancías

Rp: residuos de la producción

Rc: residuos del consumo

Flujos mixtos

m/e: materia y energía

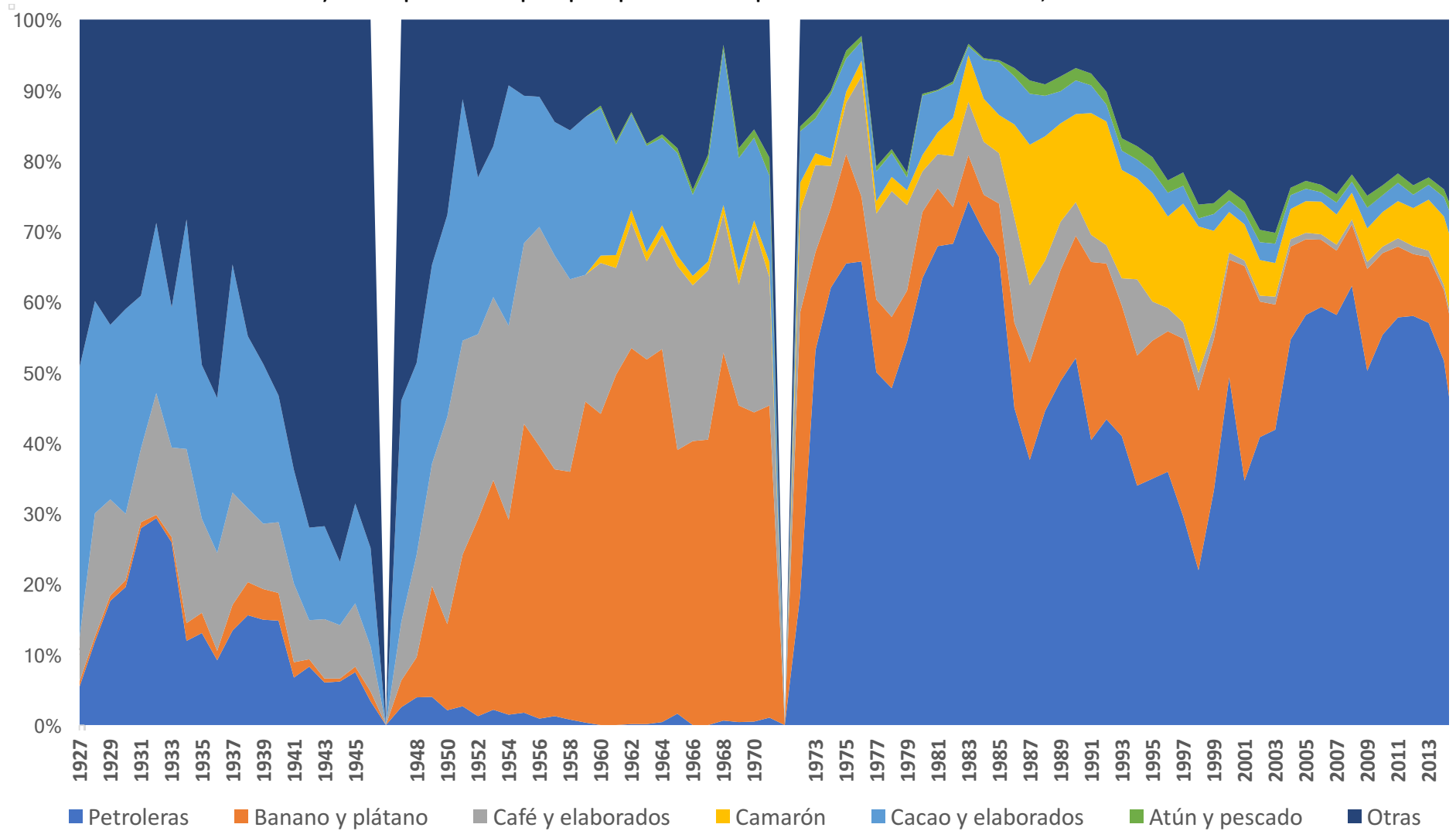
Vu: valores de uso no mercantiles o parcialmente mercantiles: servicios públicos de educación, salud, etc.

Ec: entorno construido

Fuente: elaboración propia

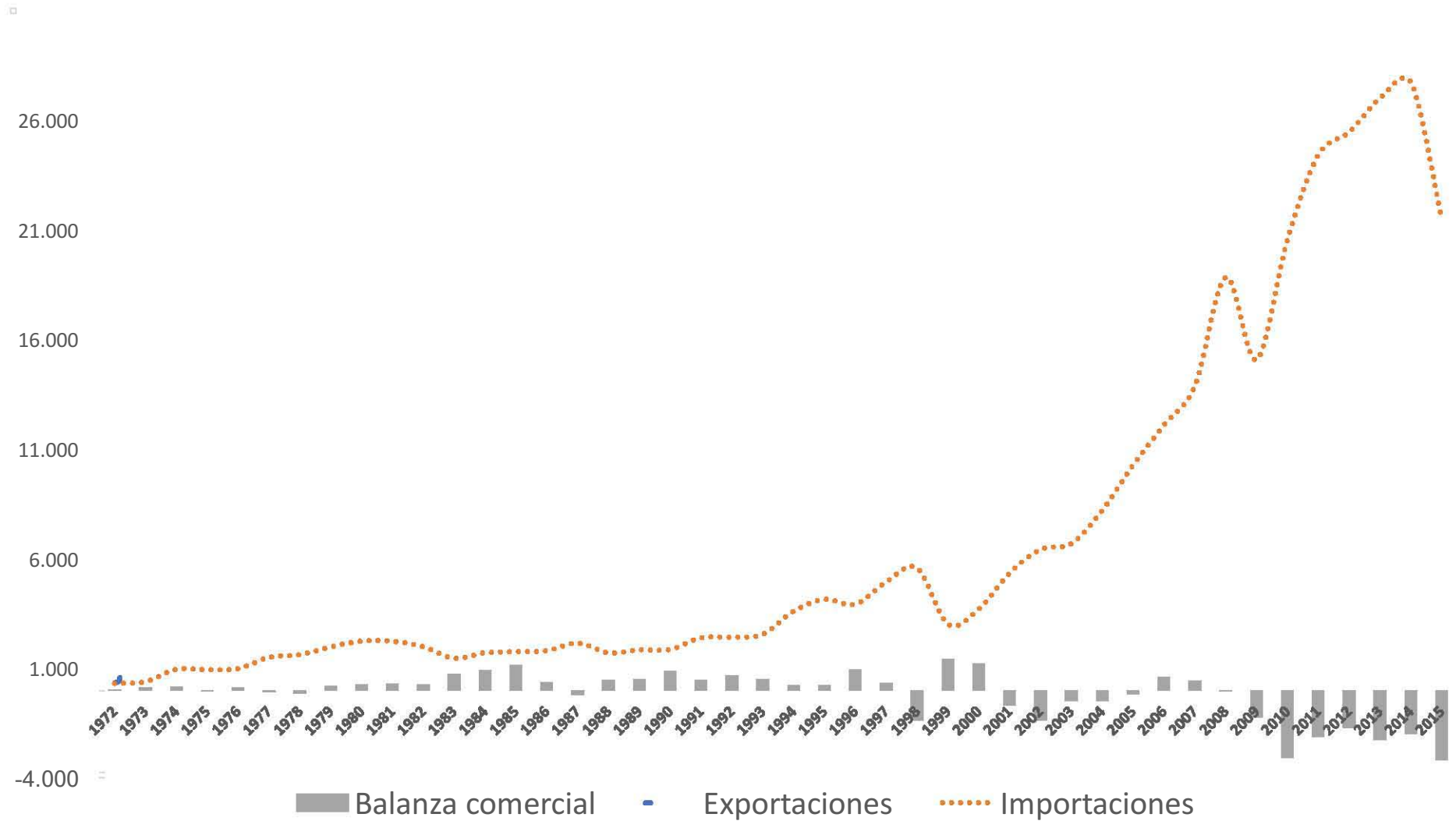
AG.2 El comercio exterior en la historia del Ecuador. Principales indicadores

a) Participación de los principales productos de exportación de acuerdo a valor FOB, 1927-2015



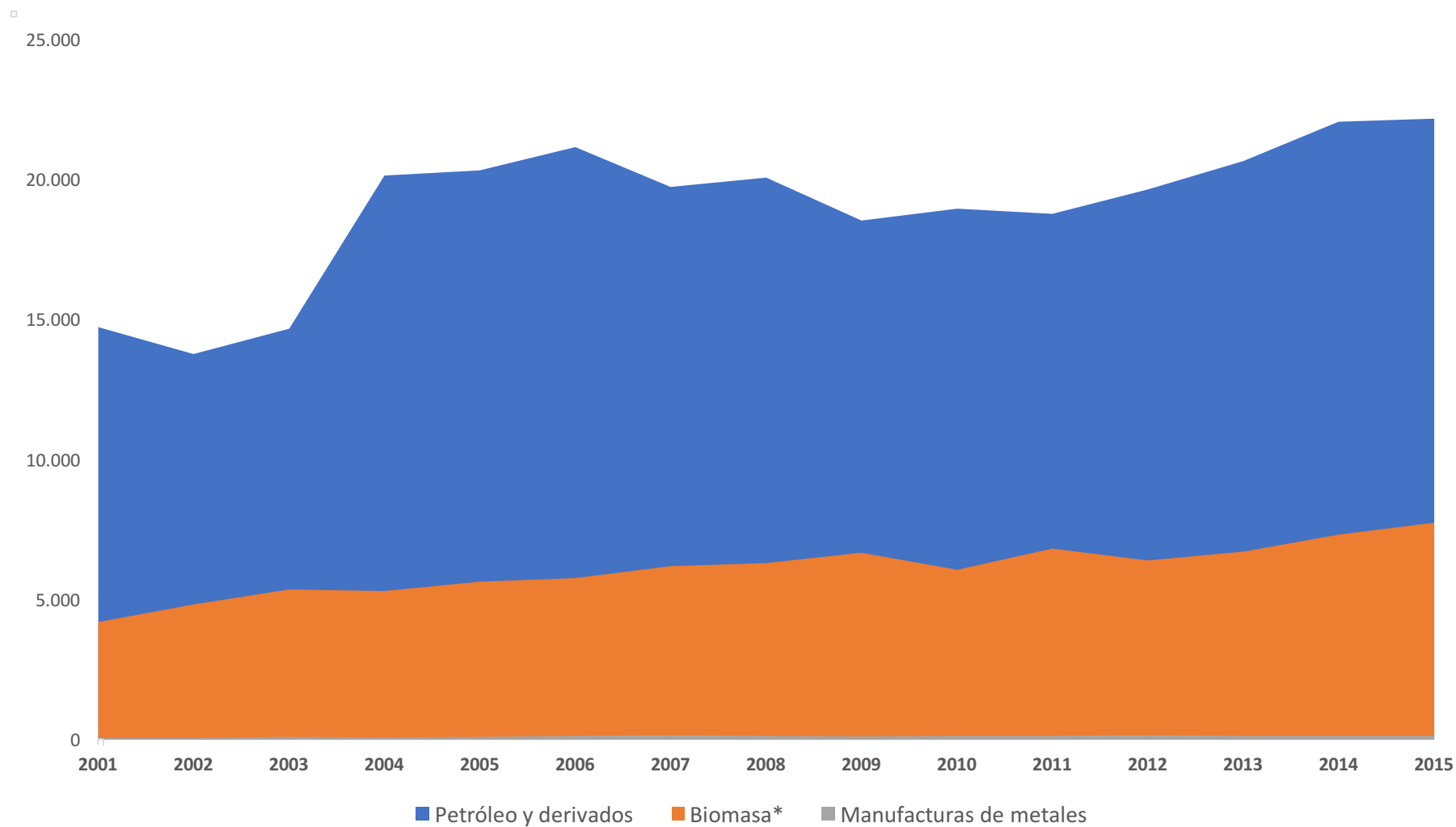
Fuente: elaboración propia con información del BCE.

b) Balanza comercial, 1972-2015



Fuente: elaboración propia con información del BCE.

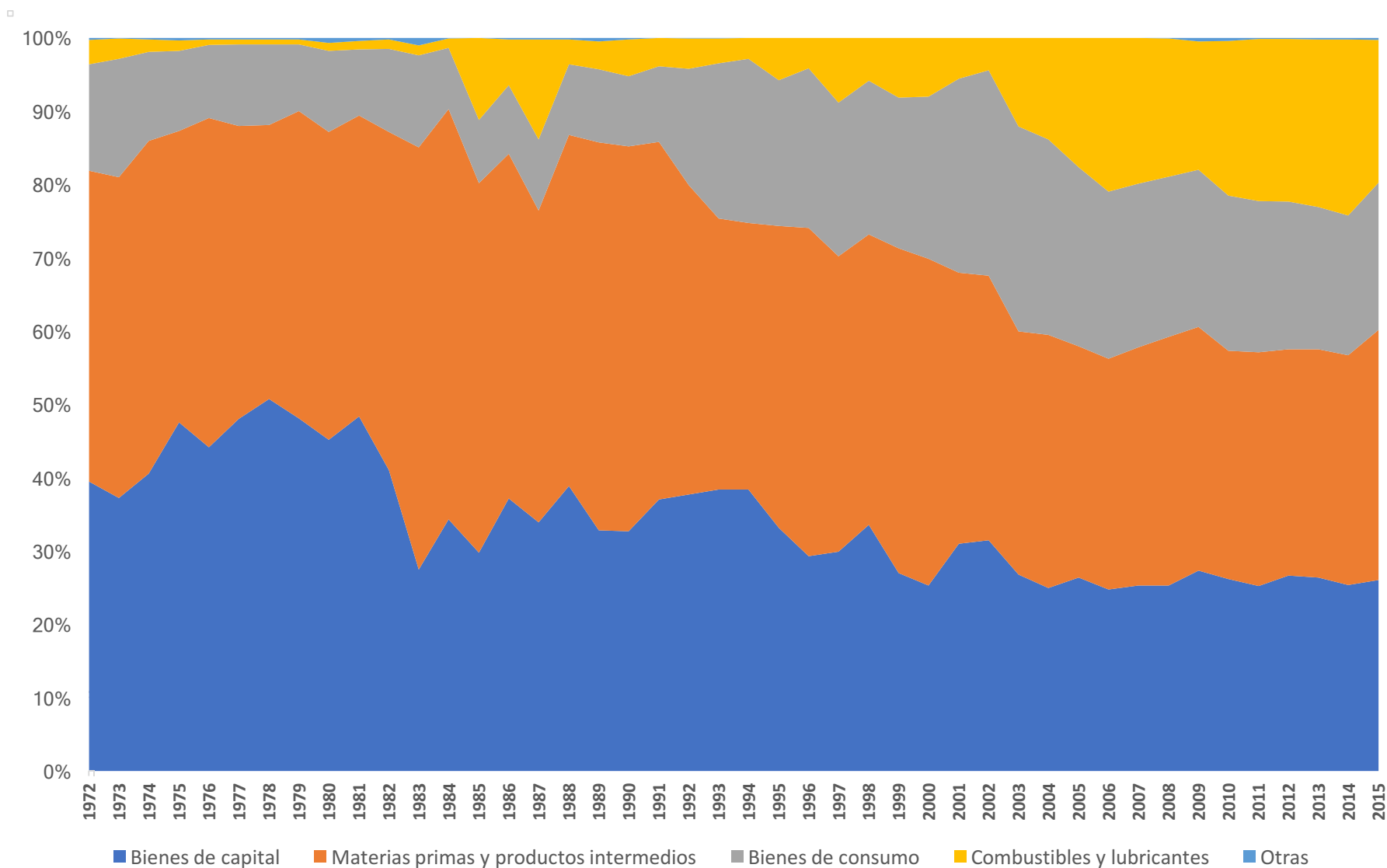
c) Las 10 principales exportaciones de acuerdo a grandes grupos de productos en peso (miles de toneladas), 2001-2015



* Biomasa en bruto, o escasamente procesada, de los siguientes productos: banano y plátano; camarones; pescados enlatados; aceites vegetales; cacao en grano; flores; jugos y conservas de frutas

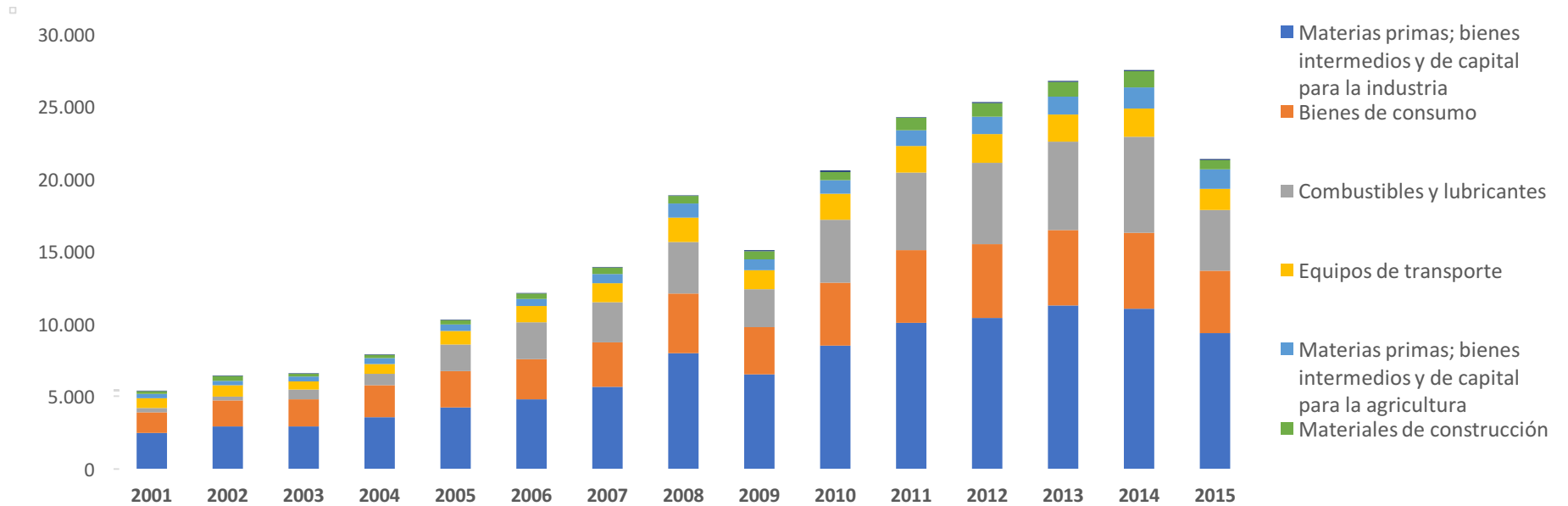
Fuente: elaboración propia con información del BCE.

d) Estructura de las importaciones de acuerdo a su uso o destino económico, 1972-2015



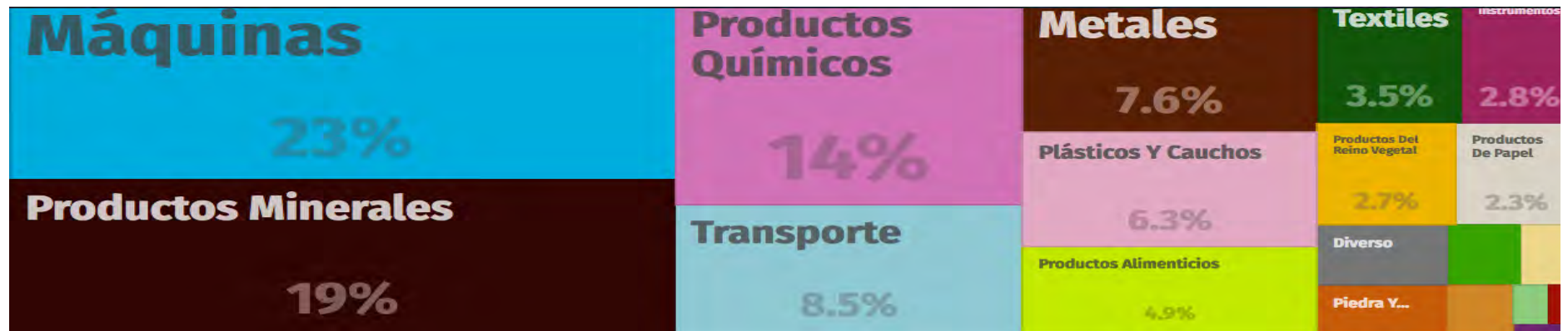
Fuente: elaboración propia con información del BCE.

e) Importaciones por uso o destino económico. Millones de dólares CIF



Fuente: elaboración propia con información del BCE.

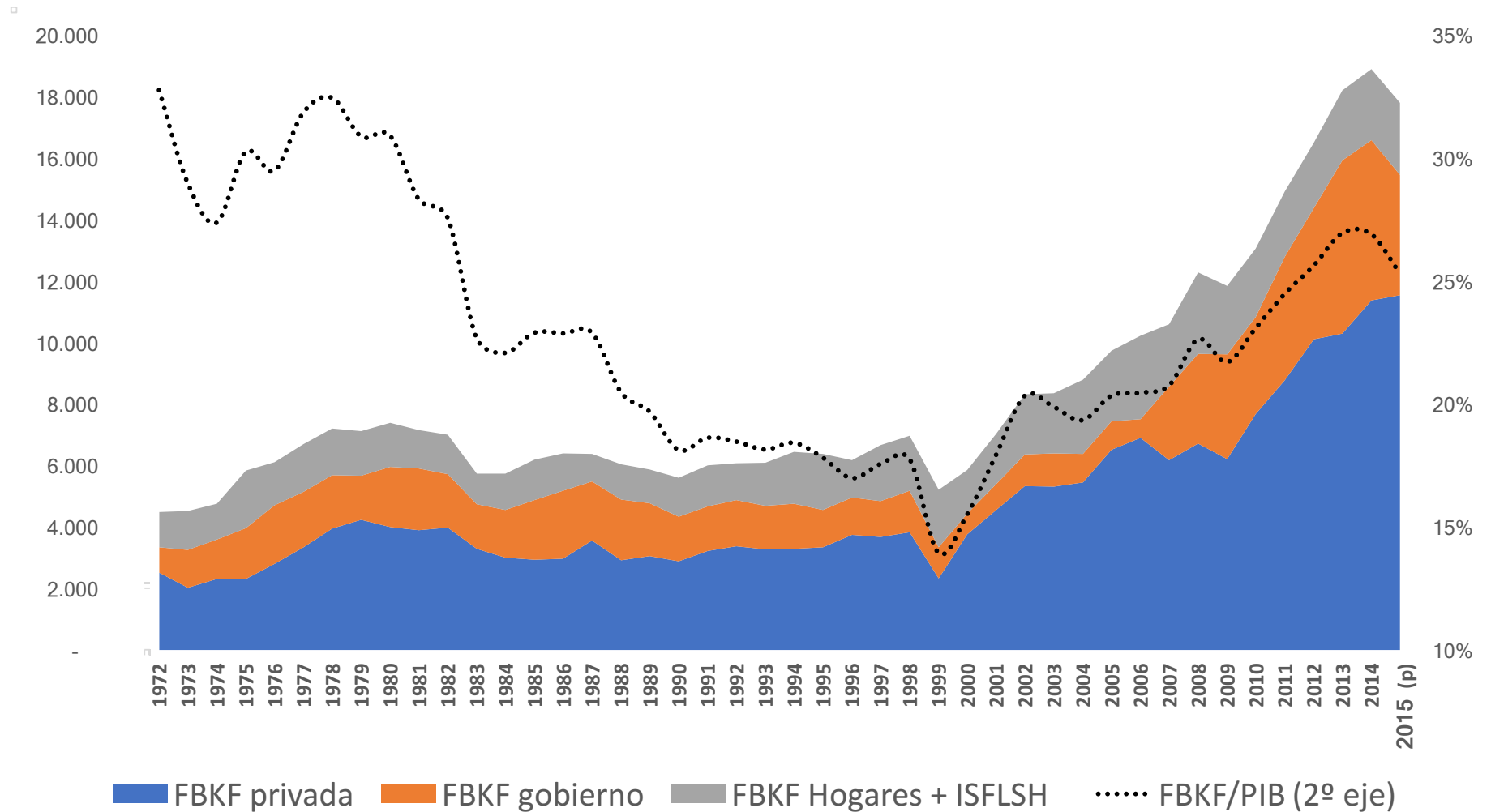
f) Estructura de las importaciones de acuerdo a grupos de productos en la actualidad, 2015



Fuente: Observatorio de la complejidad económica: <http://atlas.media.mit.edu/es/2>

AG.3 Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF)

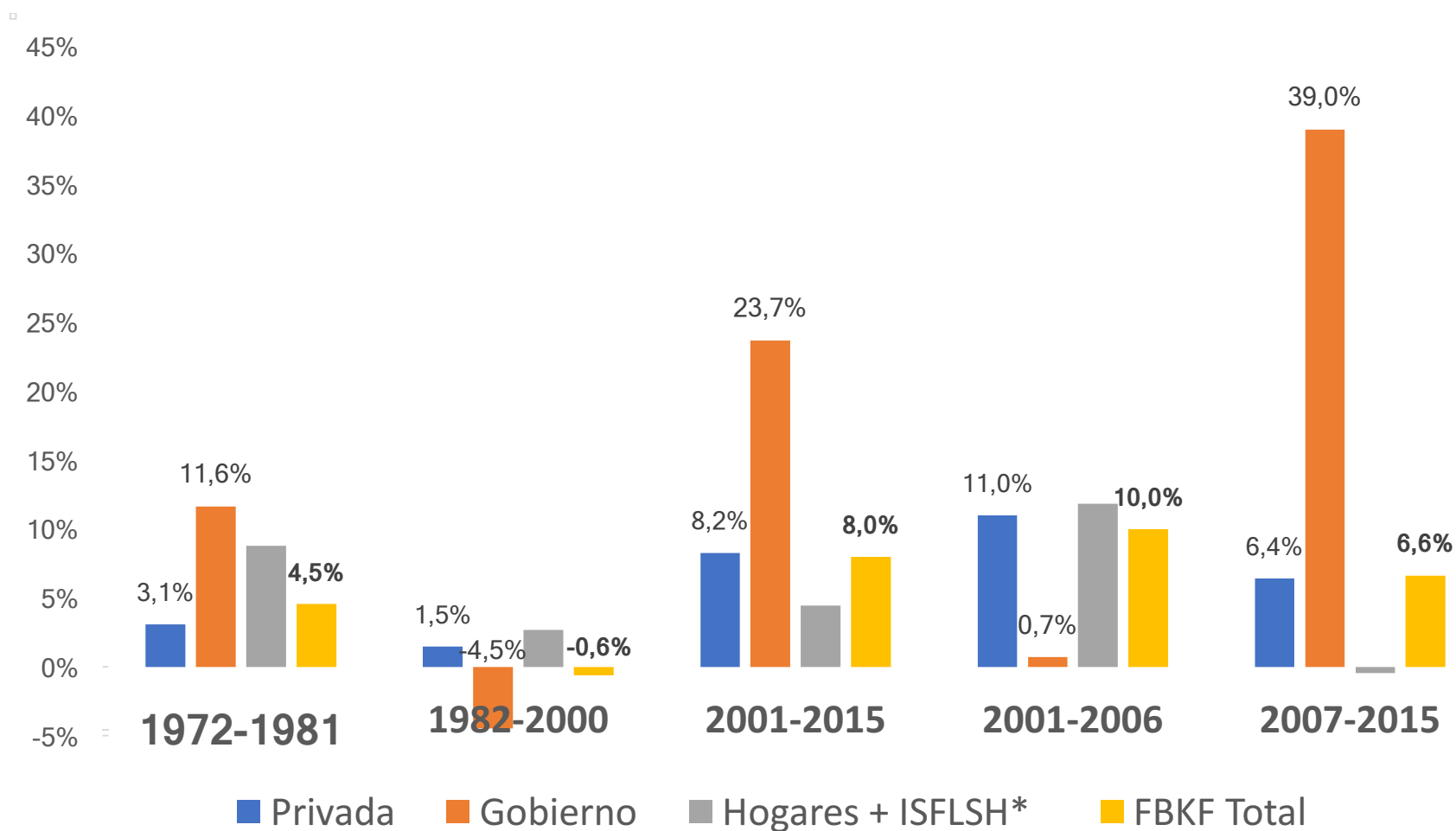
a) Por sector institucional, millones de dólares de 2007 y como % del PIB, 1972-2015



Fuente: elaboración propia con datos del BCE.

AG.3 (Cont.)

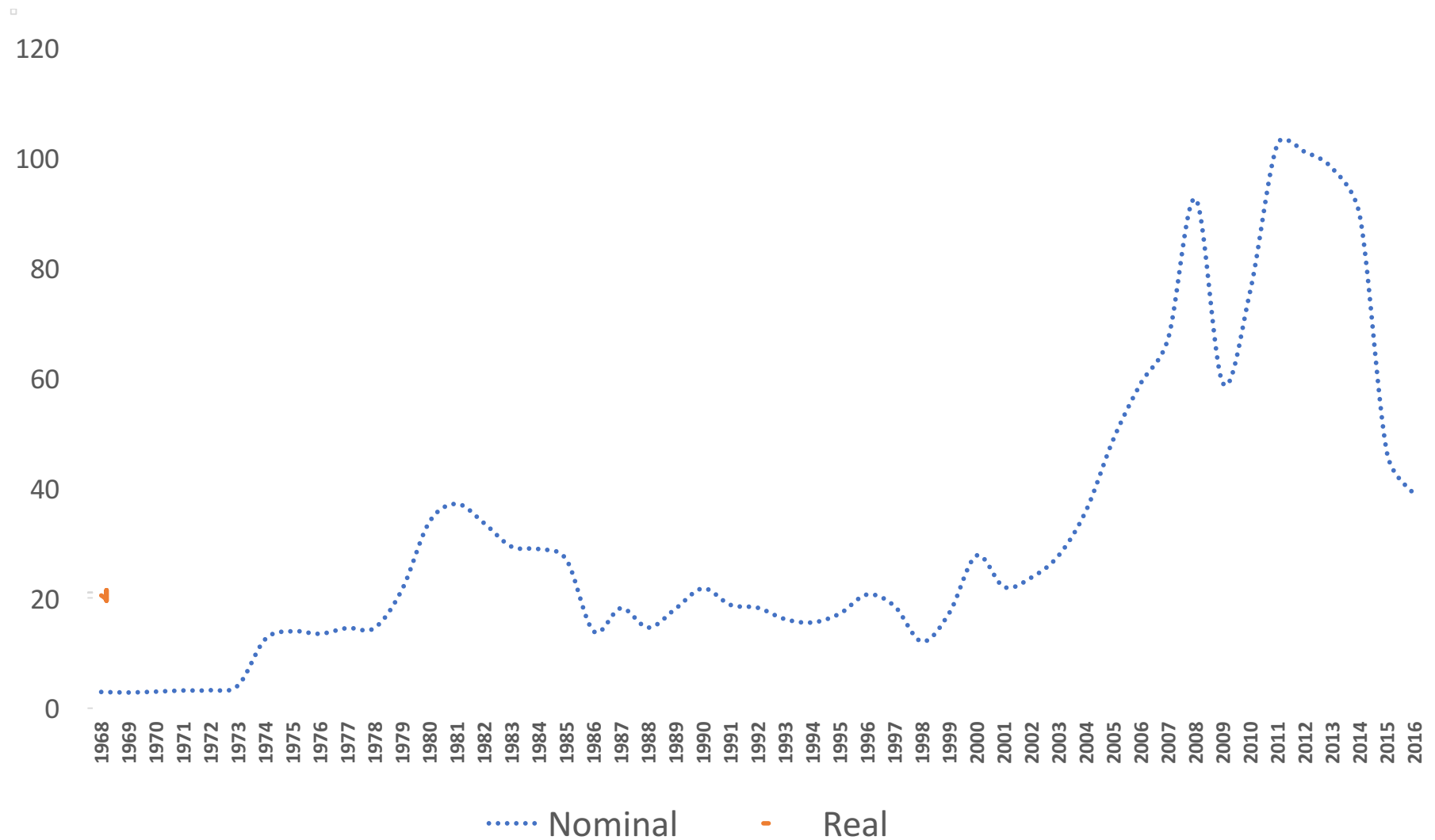
b) Tasas promedio de variación interanual por periodos y subperiodos, 1972-2015



*Hogares e Instituciones sin fines de Lucro que Sirven a los Hogares (ISFLSH)

Fuente: elaboración propia con datos del BCE.

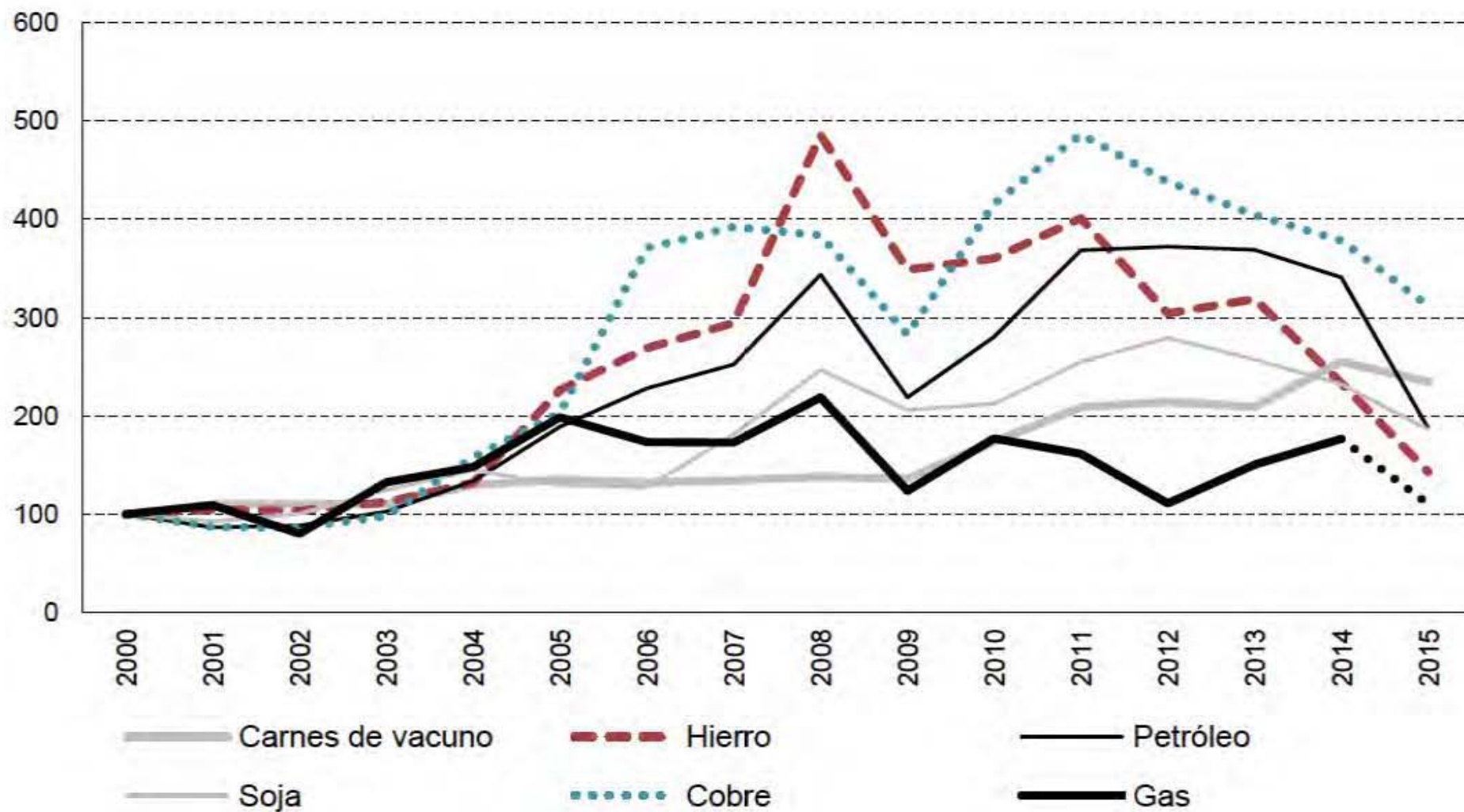
AG.4 Precio del petróleo importado por los EUA (en dólares corrientes y constantes de 2017), 1968-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la U.S. Energy Information Administration (EIA):

https://www.eia.gov/outlooks/steo/realprices/real_prices.xlsx

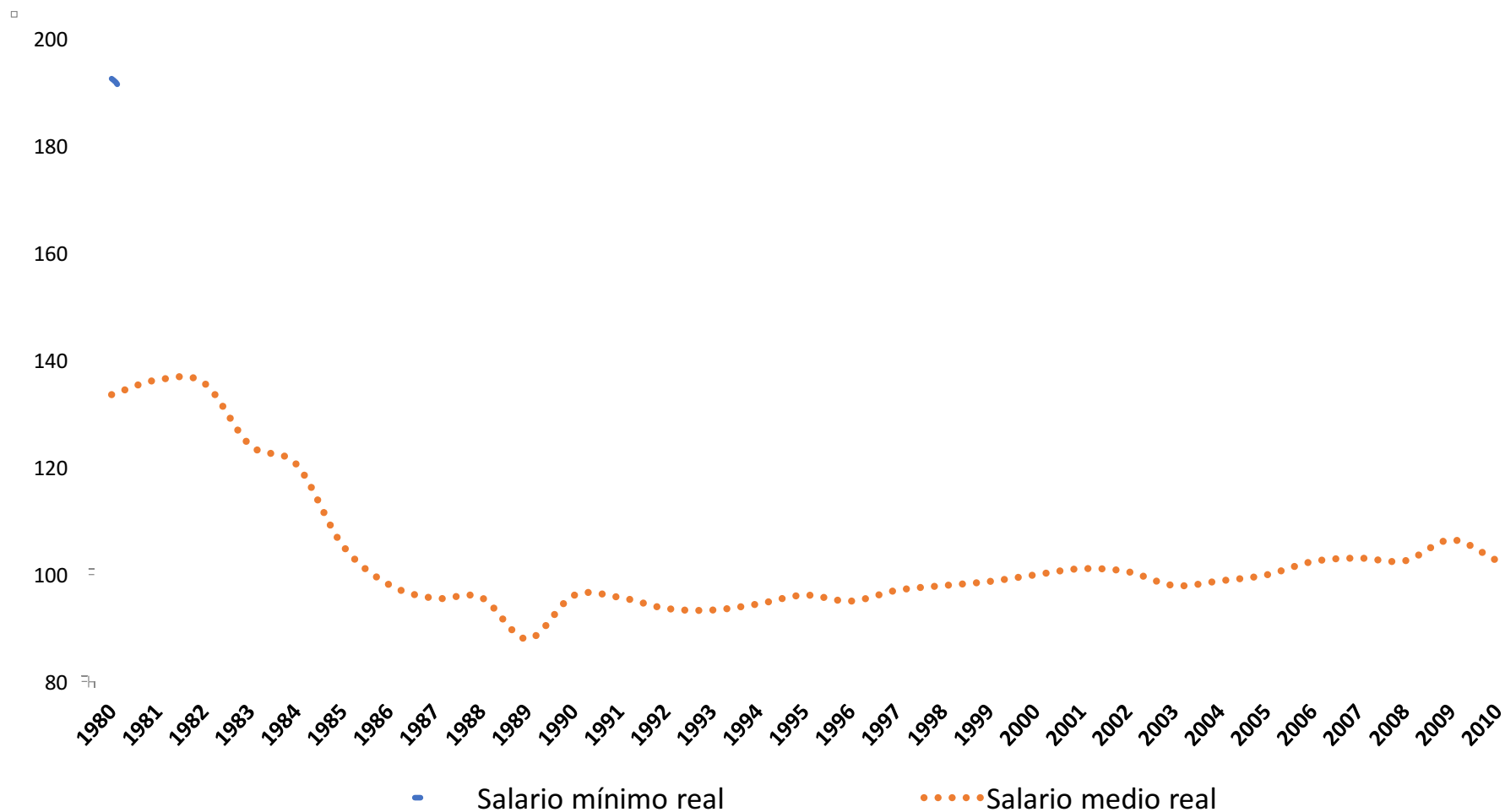
AG.5 Índices de precios de *commodities* latinoamericanas, 2000-2015, 2000=100



Fuente: Durán y Pellandra (2017), con datos de CEPAL y UCTAD

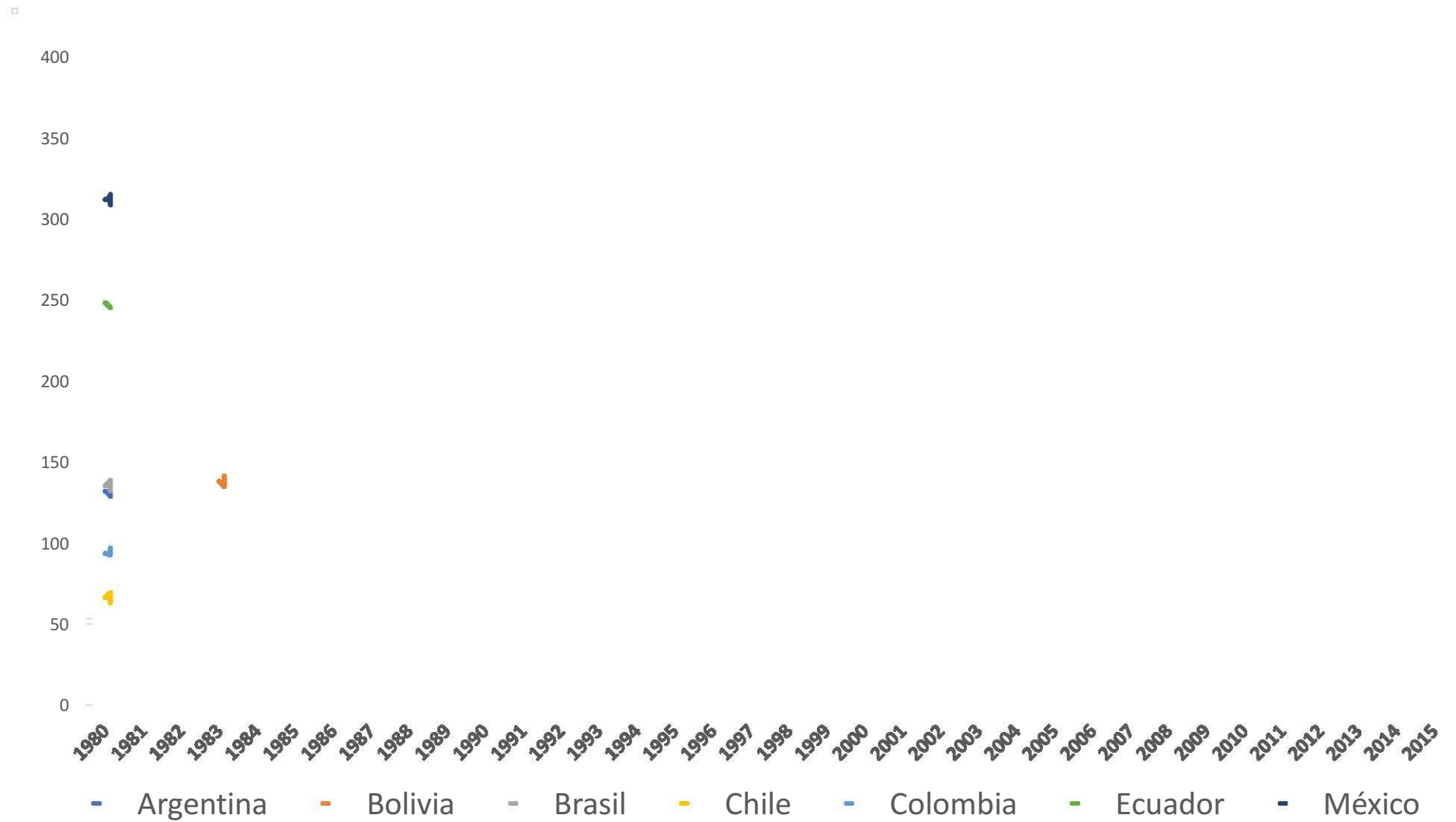
AG.6 Salarios reales, desigualdad y pobreza en América Latina contemporánea

a) Índices de salario mínimo y medio reales promedio en América Latina, 1980-2010. 2001=100



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT

b) Salario mínimo real (índice anual medio, 2000=100) 7 países de AL, 1980-2015



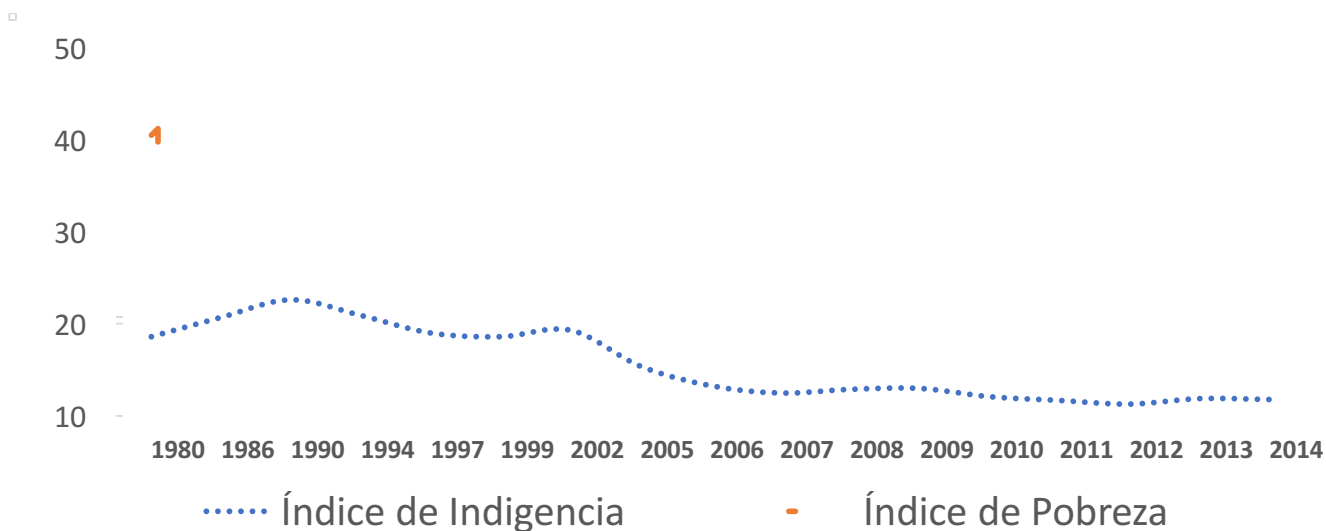
Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT (detalles técnicos en la fuente).

c) Índice GINI de concentración del ingreso en América Latina, 1997-2014.



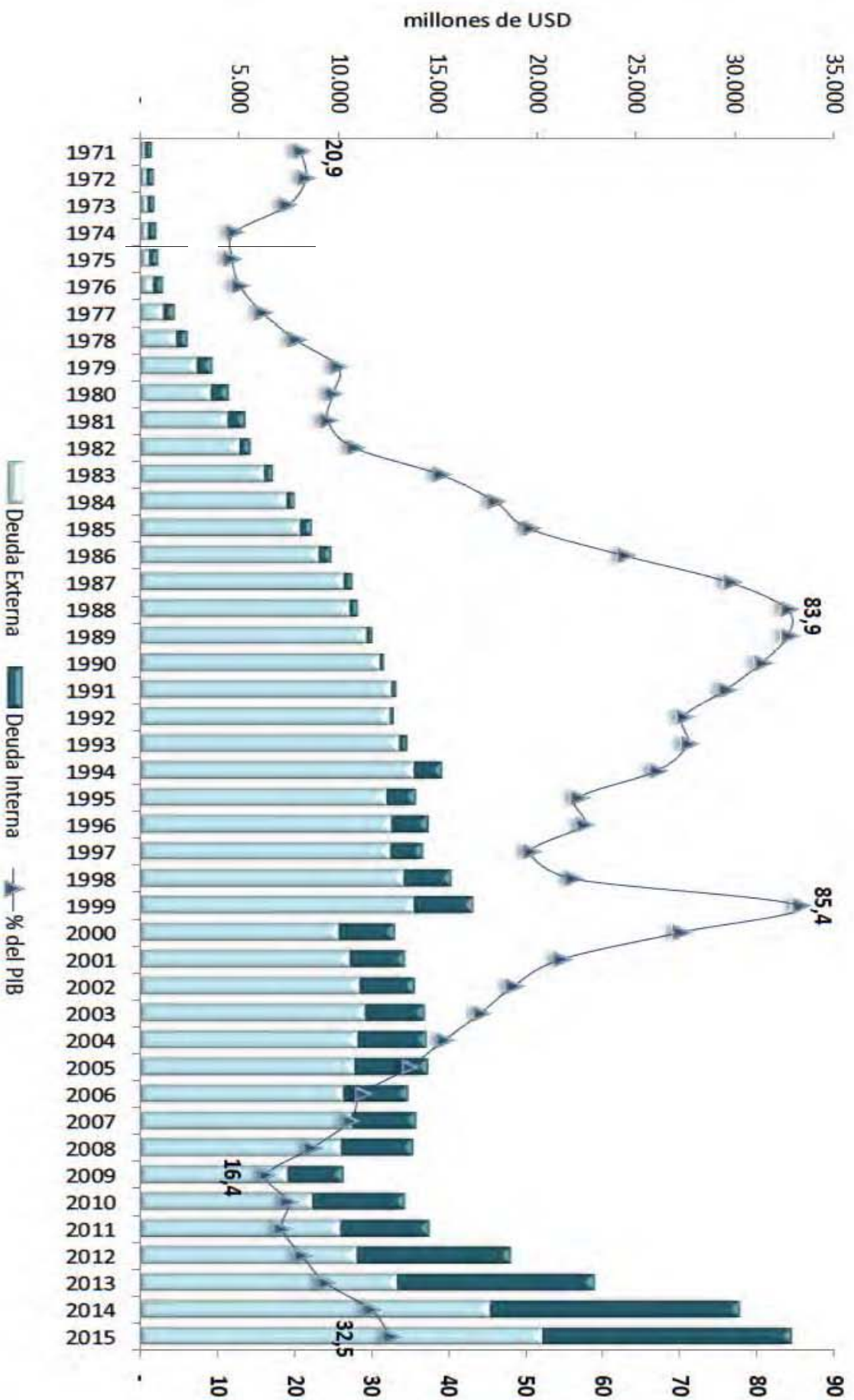
Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT. Promedio simple de 17 países.

d) Índices de Pobreza e Indigencia en América Latina, 1980-2014 (19 países)



Fuente: Elaboración propia con información de CEPALSTAT.

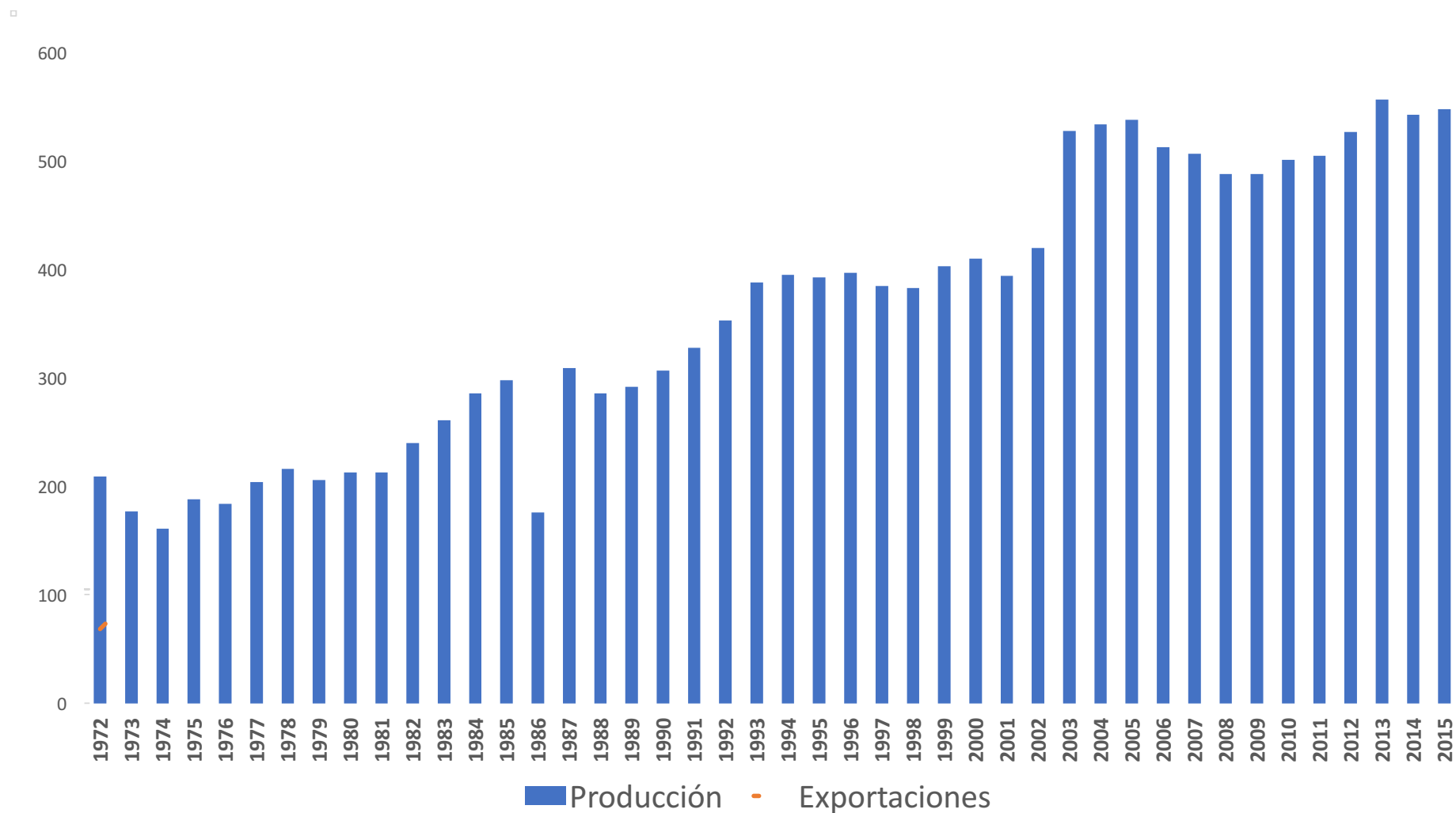
AG.7 Endeudamiento público, millones de dólares y % del PIB, 1971-2015.



Fuente: BCE (2016)

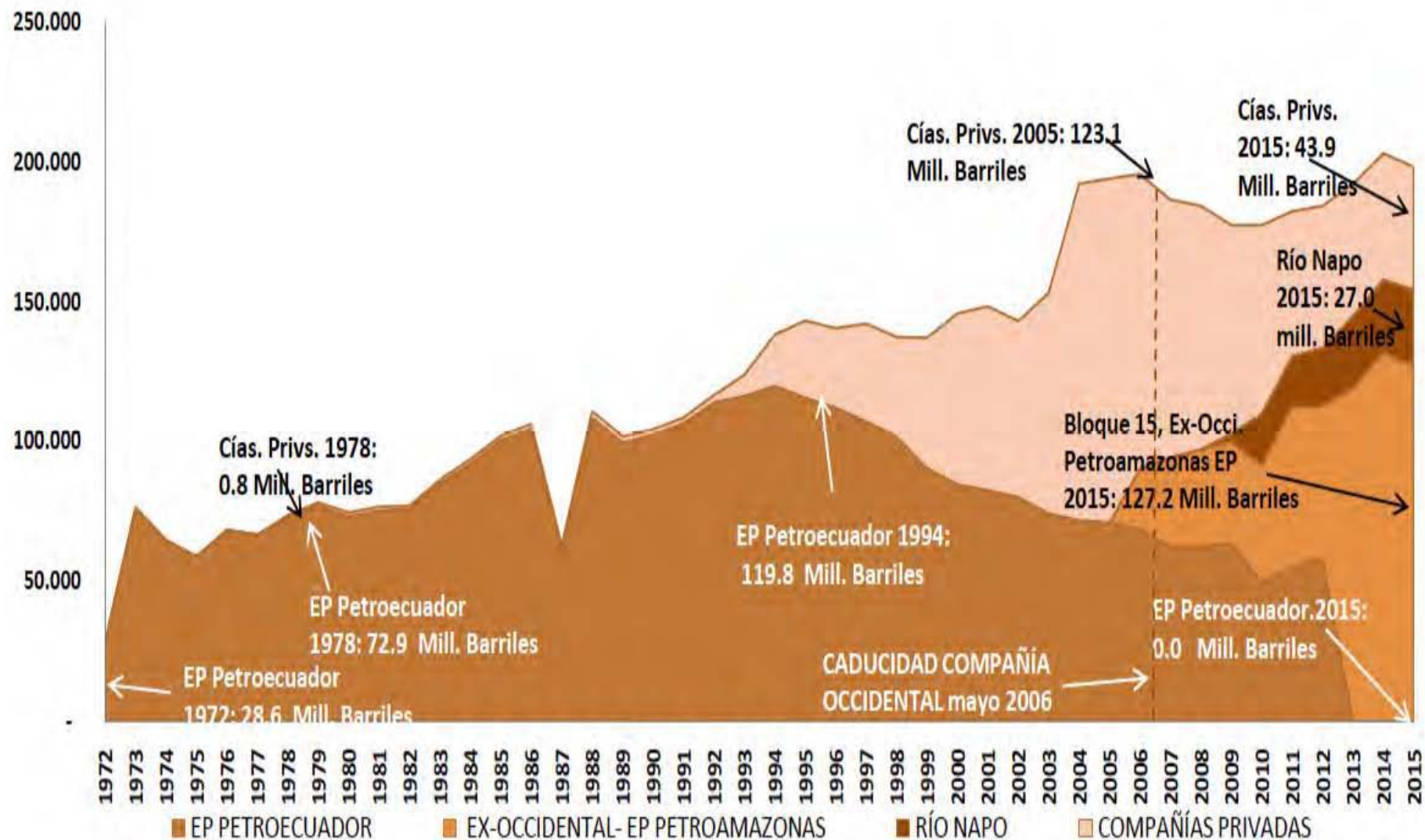
AG. 8. Producción y exportación de petróleo ecuatoriano

a) Miles de barriles diarios, 1972-2015



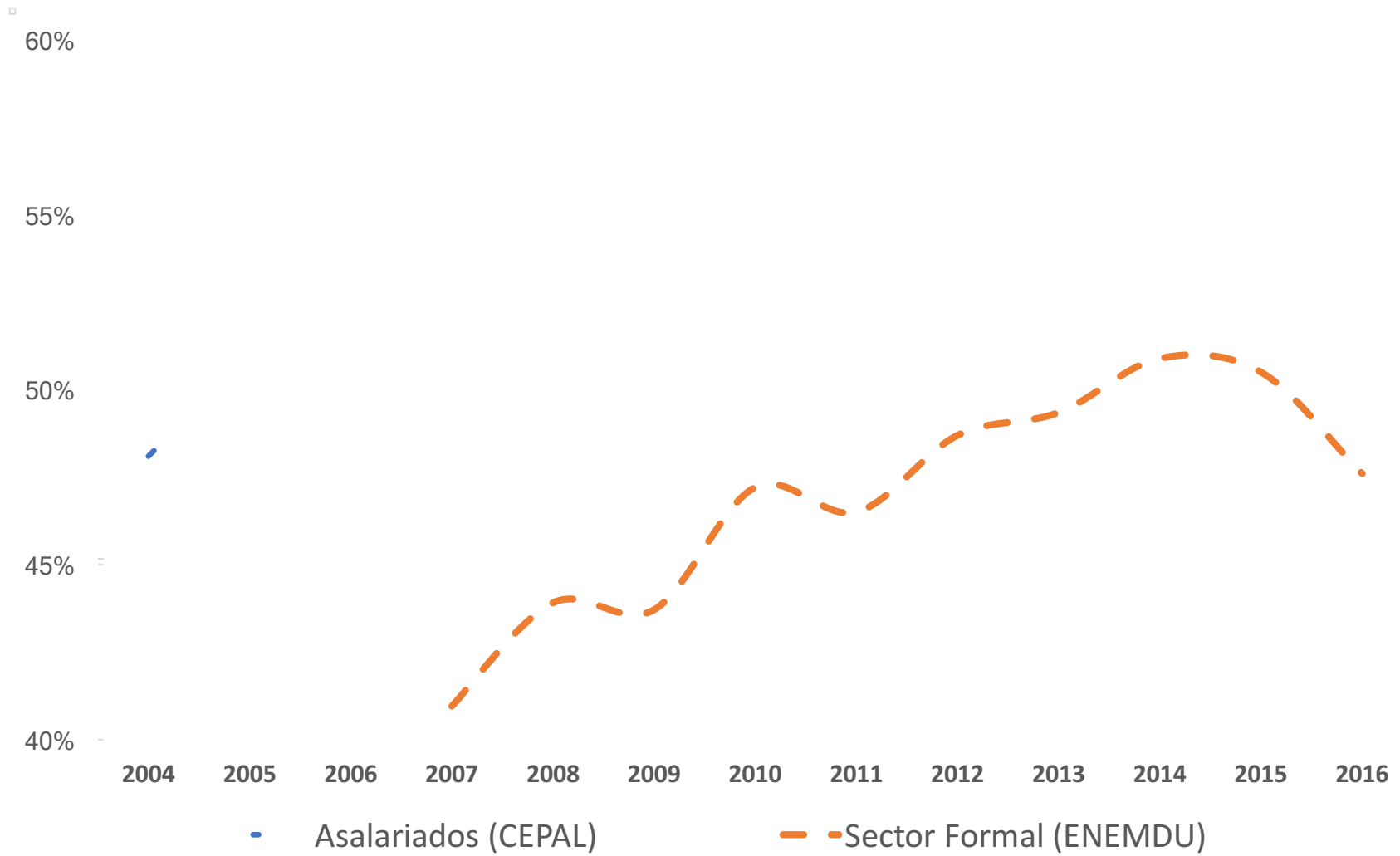
Fuente: elaboración propia con información de *BP Statistical Review of World Energy 2016* para Producción y de BCE para Exportaciones.

b) Producción de acuerdo al tipo de empresas (millones de barriles), 1972-2015



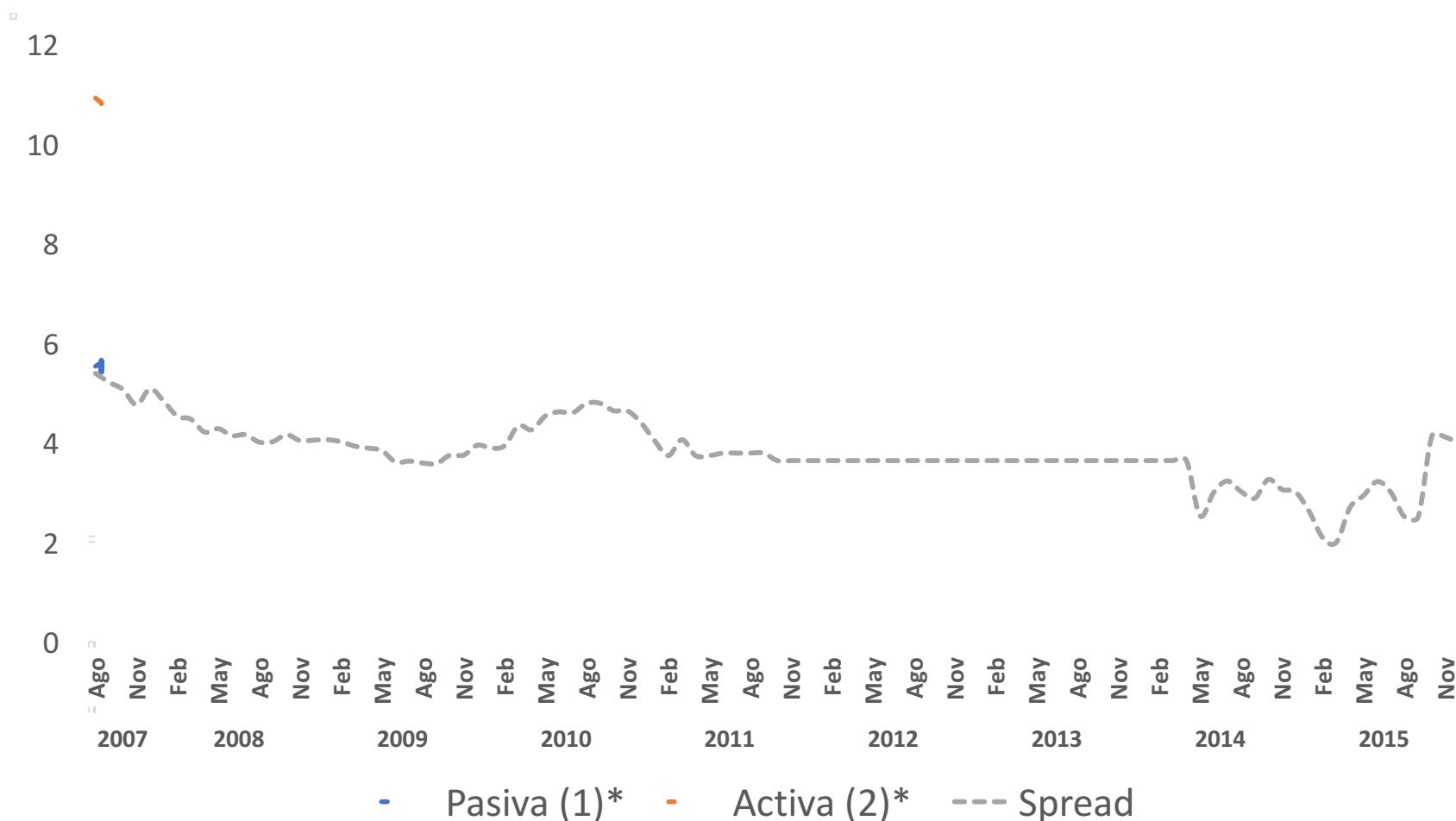
Fuente: BCE (2016)

AG.9 Asalariados y trabajadores del sector formal en el Ecuador, 2004-2016



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT y de ENEMDU del INEC

AG.10 Tasas de interés referenciales en Ecuador (pasiva, activa y *spread*), 2007-2015



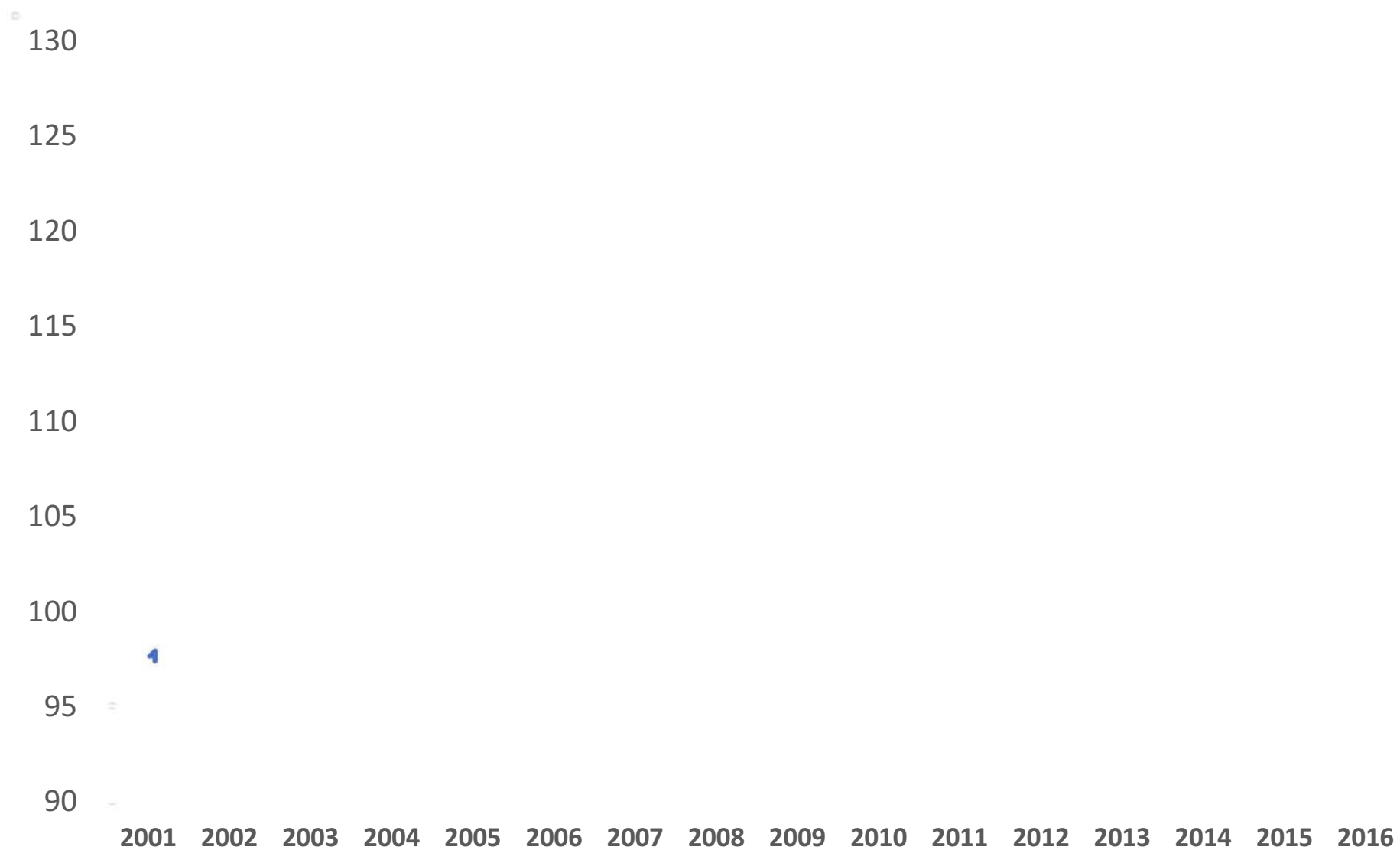
(1) Corresponde al promedio ponderado por monto, de las tasas de interés efectivas pasivas remitidas por las entidades financieras al Banco Central del Ecuador, para todos los rangos de plazos.

(2) Corresponde a la tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento productivo corporativo

(*) La base de cálculo corresponderá a las tasas de interés efectivas convenidas en las operaciones realizadas en las cuatro semanas precedentes a la última semana completa de cada mes, promedio que será ponderado por monto en dólares de los Estados Unidos de América.

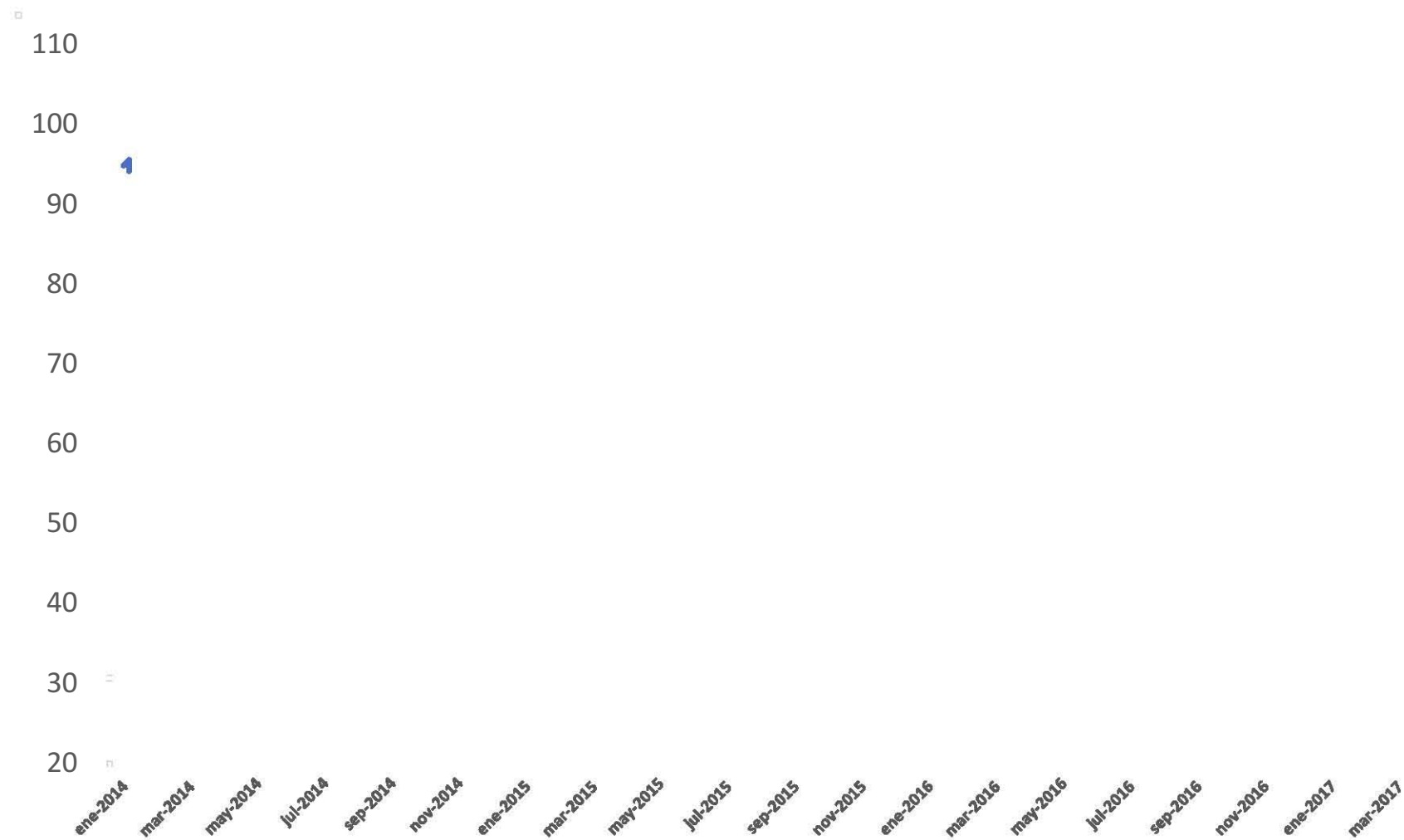
Fuente: elaboración propia con datos del BCE.

AG.11 Índice de tipo de cambio real efectivo del dólar en Ecuador, 2001-2016, 2010=100



Fuente: elaboración propia con datos del *World Databank* del Banco Mundial.

AG. 12. Precio internacional del petróleo (dólares por barril de crudo WTI), 2014-2017



Fuente: elaboración propia con datos de la EIA: http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_m.htm