PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación de grado previo a la obtención del título de Economista

Concentración del capital financiero y su impacto en el cambio de la matriz productiva del Ecuador, período 2009-2017

Jonathan Javier Guamán Charco
jonathanjaviergc@gmail.com

Director: Msc. Diego Xavier Mancheno Ponce
dxmancheno@puce.edu.ec

Quito, octubre 2019

Resumen

En la presente investigación se analiza la relación teórico–empírica entre la concentración de capital financiero, entendida como la fusión del capital y el capital industrial en torno a un proceso de acumulación, y la estructura productiva en el Ecuador, estableciendo si condiciona o no el proceso de acumulación y por tanto el alcance de la propuesta de la matriz productiva del gobierno del expresidente Rafael Correa. La investigación establece que las entidades bancarias son parte de los grupos económicos más grandes del país y se demuestra que generan una buena parte de los ingresos de la economía ecuatoriana. Se concluye que la estructura productiva no depende de las entidades bancarias únicamente, sino de los grupos económicos y por tanto el crecimiento de la economía puede depender en gran medida de estos grupos lo que genera la necesidad de centrar la atención en ellos con el objeto de diseñar una estrategia integral de desarrollo productivo para el país.

***Palabras clave*:** Estructura productiva, capital financiero, concentración de capital, banca privada, grupos económicos Ecuador, matriz productiva, capital bancario, capital industrial.

Abstract

This research analyzes the theoretical-empirical relationship between the concentration of financial capital, understood as the merger of capital and industrial capital around a process of accumulation, and the productive structure in Ecuador, establishing whether or not it conditions the process of accumulation and therefore the scope of the proposal of the productive matrix of the government of former president´s government Rafael Correa. The investigation establishes that banking entities are part of the largest economic groups in the country and it is shown that they generate a good part of the income of the Ecuadorian economy. It is concluded that the productive structure does not depend on the banking entities only, but on the economic groups and therefore the growth of the economy can depend to a large extent on these groups, which generates the need to focus the attention on them in order to design a comprehensive strategy for productive development for the country.

Keywords: Production structure, financial capital, concentration of capital, private banking, economic groups Ecuador, productive matrix, banking capital, industrial capital.

Abreviaturas

BP	Banco Privado
IHH	Índice de Herfindahl Hirschman
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ALC	América Latina y el Caribe
PIB	Producto Interno Bruto
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
SENPLADES	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
BCE	Banco Central del Ecuador
FMI	Fondo Monetario Internacional
VAR	Vectores Auto-regresivos

Agradecimientos

A Dios, autor y consumador de la ciencia y sabiduría; el principio y el fin.

A mis padres, Manuel y Gloria, quienes han sido el pilar fundamental durante todo el proceso de mi formación profesional.

A mis hermanos Elías y Génesis, quienes día a día me han alentado en la consecución de mis objetivos y metas personales.

A mis abuelos, Pedro (+) y María (+), quienes con su ejemplo de lucha y constancia forjaron en mí su espíritu de persistencia, honestidad y trabajo arduo.

A mi director, Diego Mancheno, por los conocimientos impartidos, su guía fue esencial en la realización de la presente disertación.

A demás amigos y familiares.

Concentración del capital financiero y su impacto en el cambio de la matriz productiva de Ecuador, período 2009-2017

Resumen 2
Abstract 3
Agradecimientos 5
INTRODUCCIÓN 11
Planteamiento del Problema 11
Justificación 14
Preguntas de Investigación 15
Pregunta General 15
Preguntas Específicas 15
Objetivos 15
Objetivo General 15
Objetivos Específicos 15
Metodología del trabajo 16
CAPÍTULO I 20
Fundamentación Teórica 20
El Capital financiero 20
Capital monetario y crédito 24
Concentración Bancaria: obstáculo o impulso a actividades económicas no tradicionales 27
Micro-Determinantes de las restricciones financieras 33
La política pública y la industrialización 37
El caso de América Latina 42
La estructura productiva en el Ecuador 44
CAPÍTULO II 51
Cartera de créditos, captaciones y crecimiento en Ecuador 51
Cálculo del índice de concentración bancaria C4 53
Relación entre el volumen de crédito y el PIB: Prueba de Causalidad de Granger 56
Aplicación del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) 59
Activos, Pasivos y Patrimonio de los bancos privados del Ecuador 62
Aplicación del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) a las utilidades de la banca ecuatoriana 69
Aplicación del Coeficiente de Gini a los ingresos de la banca ecuatoriana 72
CAPÍTULO III 74
Caracterización de los grandes grupos económicos ecuatorianos 74

La historia 74
El presente 76
Dinámica del capital financiero en la economía: vinculación del capital bancario e industrial 80
CAPÍTULO IV 91
Indicencia de la política monetaria y financiera orientada al cambio de la matriz productiva 91
Sector Financiero Público 101
Sector Financiero Popular y solidario 107
Alcance y limitaciones de la política monetaria y financiera en el contexto de la concentración del capital financiero 108
CAPÍTULO V 109
Incidencia de la política industrial orientada al cambio de la matriz productiva 109
Análisis de la matriz productiva: Evolución histórica 109
Proyecto Nacional "Cambio de la Matriz Productiva": Políticas y estrategías 111
Influencia del gasto público en el cambio de la matriz productiva: Compras pública 127
Alcances y limitaciones de la política industrial: Análisis de la concentración del capital financiero y la evolución de la estructura productiva, 2009-2017 130
Conclusiones 133
Recomendaciones 138
Referencias bibliográficas 139
Anexos 145

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1. Sectores Productivos e industrias estratégicas para el cambio de la matriz productiva 49
Cuadro N° 2. Relación entre el PIB, depósitos y volumen de crédito de la banca privada (2007-2018) 52
Cuadro N° 3. Índice de Herfindahl para la cartera crédito de los bancos privados en el Ecuador 2008 – 2018 59
Cuadro N° 4. Índice de Herfindahl para la cartera de inversiones de los bancos privados en el Ecuador 2007-2018 61
Cuadro N° 5. Comportamiento del IHH utilidades de la banca ecuatoriana 2007-2018 70
Cuadro N° 6. Comportamiento del coeficiente de Gini para los ingresos de la banca ecuatoriana 73
Cuadro N° 7. Participación del Ingreso (%) 76
Cuadro N° 8. Conformación de los grupos económicos, 2007-2017 77
Cuadro N° 9. Paraísos fiscales, medios de comunicación y banca 78
Cuadro N° 10. Principales indicadores de los grandes grupos económicos (millones USD). 79
Cuadro N° 11. Participación del PIB 79
Cuadro N° 12. Relación entre los impuestos pagados como % PIB 79
Cuadro N° 13. Bancos vinculados a los grupos económicos 80
Cuadro N° 14. Cartera de crédito de los principales bancos vinculados a grupos económicos, 2007-2018 (millones de dólares) 81
Cuadro N° 15. Cartera de depósitos de los principales bancos vinculados a grupos económicos, 2007-2018 (millones de dólares) 82
Cuadro N° 16. Cartera de crédito y cartera de depósitos de bancos vinculados a grupos económicos, 2007-2017 (millones de dólares) 82
Cuadro N° 17. Distribución por provincia de las empresas vinculadas a los grupos económicos 84
Cuadro N° 18. Sociedades extranjeras vinculadas a los grupos económicos, 2007-2017 85
Cuadro N° 19. Ingresos de grupos económicos y Producto Interno Bruto (en millones de dólares) 89
Cuadro N° 20. Tasas de interés activas y pasiva referenciales (en porcentajes) 92
Cuadro N° 21. Tasas de interés activas referenciales y máximas por tipo de segmento (en porcentajes) 93
Cuadro N° 22. Tasas de interés por tipo de segmento a partir de 2015 (en porcentajes) 95
Cuadro N° 23. Volumen de crédito por tipo de segmento –Banca Privada 2007-2018 (millones USD) 97
Cuadro N° 24. Volumen de crédito por sector económico –Banca Privada ecuatoriana (2007-2018) 100
(millones USD) 100
Cuadro N° 25. Volumen de crédito por segmento – CFN 2008-2018 (millones USD) 102
Cuadro N° 26. Objetivos estratégicos y desarrollo institucional de CFN para el cambio de la matriz productiva 106
Cuadro N° 27. Cartera bruta por tipo del Sistema Financiero Popular y Solidario (millones USD) 107
Cuadro N° 28. Niveles y tasas de crecimiento anual de PIB nominal (millones USD) y PIB real (millones USD; 2007=100); 2007-2018 109
Cuadro N° 29. Primeras iniciativas en materia de política comercial para la protección de la industria nacional 114

Cuadro N° 30. Principales reformas arancelarias articuladas al Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 116
Cuadro N° 31. Principales reformas complementarias a CKD importados (COMEX) 119
Cuadro N° 32. Principales resoluciones del COMEX-Aspectos institucionales y nuevos mecanismos de control a las importaciones 120
Cuadro N° 33. Principales resoluciones del COMEX-Procesos de negociación y acuerdos comerciales 122
Cuadro N° 34. Monto adjudicado por tamaño de proveedor (millones de USD) 129
Cuadro N° 35. Ranking 34 proveedores por monto y número de procesos 2014 129

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1. Regímenes de acumulación, modelos de Estado y principales gobiernos 45
Gráfico N° 2. Tasa de crecimiento anual del volumen de crédito-BP 51
Gráfico N° 3. Variación anual cartera bruta de depósitos 52
Gráfico N° 4. PIB nominal, depósitos y volumen de crédito de la banca privada ecuatoriana (2008-20018) 53
Gráfico N° 5. Cartera de créditos banca privada ecuatoriana años 2007-2018 54
Gráfico N° 6. Evolución de la cartera de créditos de los Bancos de Pichincha, Guayaquil, Pacifico y Produbanco 55
Gráfico N° 7. Crecimiento del Índice de Concentración de las 4 firmas (C4) 55
Gráfico N° 8. Relación entre el volumen de crédito de los Bancos privados y el PIB en el Ecuador 2007-2018 56
Gráfico N° 9. Correlación Cartera Bcos. Privados - PIB 57
Gráfico N°10. Resultados del modelo VAR y Test de Causalidad de Granger (Volumen de crédito-PIB) 58
Gráfico N° 11. Tendencia del índice IHH-cartera de crédito, año 2007-2018 60
Gráfico N° 12. Tendencia del índice IHH-cartera de inversiones, año 2007-2018 62
Gráfico N°13. Activos banca privada ecuatoriana, años 2007-2018 63
Gráfico N° 14. Tendencia del índice IHH Activos, año 2007-2018 63
Gráfico N°15. Pasivos banca privada ecuatoriana, 2007-2018 64
Gráfico N°16. Tendencia del índice IHH Pasivos banca privada ecuatoriana, 2007-2018 65
Gráfico N° 17. Patrimonio banca ecuatoriana 2007-2018 65
Gráfico N° 18. Tendencia del IHH Patrimonio de la banca ecuatoriana 2007-2018 66
Gráfico N° 19. Patrimonio de la Banca Privada-PIB nominal 2007-2018 67
Gráfico N° 20. Tasas de crecimiento Patrimonio de la Banca Privada y PIB nominal 2008-2018 67
Gráfico N°21. Resultados del modelo VAR (variación patrimonio BP- variación PIB nominal) 68
Gráfico N° 22. Utilidades banca privada ecuatoriana años 2007-2018 69
Gráfico N° 23. Tendencia del IHH utilidades de la banca ecuatoriana 2007-2018 71
Gráfico N° 24. Curva de Lorenz de los ingresos de la banca ecuatoriana para los años 2008, 2011, 2014 y 2017 72
Gráfico N° 25. Ingresos de los principales G.E. y monto de crédito de bancos privados vinculados a G.E. 86
Gráfico N° 26. Correlación Ingresos G.E. vinculados a la Banca (BP)-Monto de crédito de bancos privados vinculados a G.E. (millones USD) (2007-2017) 87
Gráfico N°27. Crecimiento de ingresos de grupos económicos y su relación con el PIB, 2007-2017 89

Gráfico N° 28. Volumen de crédito por segmento-Banca Privada ecuatoriana (2007-2018).. 98
Gráfico N° 29. Volumen de crédito por subsegmento-BP ecuatoriana 2008-2018 (millones de USD)..... 99
Gráfico N°30. Volumen de crédito por sector económico-Banca Privada ecuatoriana (2007-2018)..... 100
Gráfico N° 31. Volumen de crédito por segmento-CFN (2008-2018)..... 103
Gráfico N° 32. Participación del crédito por sector económico-CFN 2008-2018 104
Gráfico N° 33. Desembolsos del componente de Activos Fijos-Programa Progresar (CFN) (2014) 105
Gráfico N°34. Producto Interno Bruto (PIB) Real (2007=100) por industria; 2002-2018 110
Gráfico N° 35. Exportaciones del Ecuador según CUCI (miles FOB) 123
Gráfico N° 36. Composición de las exportaciones del Ecuador según categorías de productos en valor..... 123
Gráfico N° 37. Importaciones del Ecuador según CUCI (miles USD)..... 124
Gráfico N° 38. Composición de las importaciones del Ecuador según categorías de productos en valor..... 125
Gráfico N° 39. Exportaciones No Tradicionales del Ecuador (miles FOB), 2007-2018..... 126
Gráfico N° 40. Correlación Volumen Crédito (BP)-Exportaciones No Tradicionales (millones USD)..... 127
Gráfico N°41. Evolución de la contratación pública y su relación con el PIB y PGE, período 2010-2017..... 128

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema

En el contexto de una estructura productiva basada principalmente en bienes primarios de *bajo valor agregado*, el análisis del capital financiero, su naturaleza, su composición, sus palancas de acumulación es determinante para conocer, su incidencia en la estructura productiva, y para saber si éste se constituye o no en un elemento de obstrucción o de palanca para la diversificación productiva hacia sectores no tradicionales con *alto valor agregado*.

Si se afirma que el dinero fue y es un instrumento fundamental para el desarrollo del capitalismo; la institucionalidad que gestiona este instrumento, como los bancos, públicos y privados, y el sistema financiero en general son vitales para la constitución y crecimiento de las empresas. Efectivamente, si bien algunas iniciativas de negocios parten con capital propio o familiar, no todas tienen esa posibilidad, y las que así empiezan más temprano que tarde van a requerir de "adelantos de dinero"; y van a concurrir al sistema financiero que opera como un intermediador de recursos para que la reproducción del capital no se interrumpa.

De acuerdo a Rousseau & Sylla (2001), un sistema financiero funcional al emprendimiento, a cualquier escala, es indispensable para impulsar toda actividad económica; sin embargo, en los países llamados en desarrollo se establece un "*equilibrio no óptimo*" al concentrarse su actividad en los sectores económicos tradicionales o primarios, generando un patrón de acumulación y de dependencia perjudicial para la ampliación o cambio de la orientación y de las capacidades productivas y competitivas de una economía.

Obviamente este particular equilibrio provoca, además, deficiencias en otros mercados y otros ámbitos de la economía, como en el laboral (especialización con bajos niveles de capacitación); en la competitividad (asentada en y condicionada por la explotación de los recursos naturales y del trabajo mal remunerado), escasa generación de externalidades hacia otros sectores de la economía (spill-overs); limitando y condicionando el desarrollo. De otro lado, la relación financiamiento-crecimiento se ha debatido e investigado durante más de dos siglos; ciertamente el financiamiento es un estímulo indispensable para el crecimiento, sin embargo, las propias características del crecimiento económico condicionan a su vez un particular desarrollo de la institucionalidad financiera.

Un mercado financiero bien desarrollado no solo moviliza de manera eficiente el ahorro y lo canaliza hacia la inversión, lo que impacta en la productividad y en la competitividad (Rousseau & Sylla, 2001); (Shaw, 1973); además reparte el riesgo, apoya oportunidades nuevas de inversión, y crea pasivos orientados a las actividades productivas; etc. Como argumenta Schumpeter (1934), los empresarios requieren mantener y ampliar sus capacidades productivas y de competitividad para lograr mantenerse en el mercado y ello requiere la realización permanente y continua de inversiones, lo que a su vez demanda servicios de crédito. Por otra parte, Gurley & Shaw (1955) sugieren que la intermediación financiera estimula la productividad mediante la mejora de la asignación de recursos y oportunidades de inversión.

Autores de la macroeconomía contemporánea como Lucas, R. (1988), Chandavarkar (1992), Meier & Seers (1984) y Stern (1989), resaltan la importancia del financiamiento, como determinante del

crecimiento y de la competitividad empresarial. La evidencia económica corrobora que el desarrollo financiero contribuye a la competitividad de las actividades tradicionales y particularmente de las no tradicionales, proporcionando información sobre los posibles nuevos proyectos, haciendo seguimiento de las inversiones, mejorando la gestión de riesgos y la diversificación, la consolidación de ahorros y creando facilidades para la realización de los intercambios y consumos de bienes y servicios. Sin embargo, estos estudios no toman en consideración la "*trayectoria de la dependencia*" de la estructura de la propiedad del aparato productivo-financiero; y, cómo ésta puede limitar, condicionar e incluso evitar la emergencia de nuevas actividades económicas que amplíen el tejido productivo en densidad y profundidad.

Varias investigaciones sobre las finanzas y la competitividad de las actividades no tradicionales, como las de Bagehot (1873), Hicks (1969) y Goldsmith (1969) demuestran el impacto directo del desarrollo financiero (tamaño y estructura) en su impulso. La mayor parte de estas investigaciones incluye regresiones entre países, análisis de series temporales, estudios de panel, e investigaciones de la industria a nivel de empresa.

Una explicación alternativa la ofrece el autor vienés Rudolf Hilferding (1973:254) quien señala:

> …La dependencia de la industria con respecto a los bancos es, pues, la consecuencia de las relaciones de propiedad. Una parte cada vez mayor del capital de la industria no pertenece a los industriales que lo emplean. No pueden disponer de él más que a través del banco, que frente a ellos representa el propietario. Por otro lado, el banco tiene que fijar en la industria una parte cada vez mayor de sus capitales. Así, se convierte en capitalista industrial en proporciones cada vez mayores. Llamo capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma de dinero, que de este modo se transforma realmente en capital industrial…

Hilferding (1971:253) destaca la dinámica de constitución de los grupos oligopólicos en el capitalismo, en la que la banca a través del crédito juega un papel determinante al establecer una relación estrecha e interdependiente con los industriales, potenciando el surgimiento de poderosas asociaciones, corporaciones o grupos económicos, con poder de mercado, es decir, monopolios y oligopolios, limitando así la supuesta libre asignación- movilidad del capital industrial.

Para este autor la consolidación de estos grupos económicos representa el nivel más alto de la "*concentración del capital financiero*"; Hilferding (1910:26) señala que ante el control total del capital financiero surge un dominio sobre las decisiones de producción en una economía y, son estos los grupos que resuelven a discrecionalidad ¿qué producir?, ¿cómo producir?, y ¿para quién producir?

En el caso ecuatoriano, existen estudios que, describen la situación del aparato productivo y del sector financiero, Jácome (2010), por ejemplo, advierte que para el año 2008 "el 54% de los sectores productivos del país estaban altamente concentrados"; y, Saltos (2010:172) en su investigación sobre la concentración en el sector manufacturero en el Ecuador, concluye que entre el 2002 y 2008:

> El sector bancario en Ecuador evidencia un elevado nivel de concentración, que a su vez tiene relación directa con la rentabilidad de las empresas del sector. Además, varios bancos están ligados a grupos económicos del país. Se tiene como resultado de la concentración, consecuencias a nivel económico, político y social (empleo, pobreza, distribución de la renta, impuestos, rentabilidad, poder político).

En la misma dirección; Fierro (1991:68-9, citado en Pástor, 2015:38) en su estudio sobre los grupos económicos del Ecuador identifica la estructura, vínculos y el origen de los entramados empresariales-productivos de los años 90, en donde advierte que "existe un sistema de relaciones familiares en

cuanto a la propiedad, que nos demuestra la existencia de capitalistas industriales, financieros, y comerciales totalmente ligados entre sí"; lo que estructura una "creciente monopolización de la actividad económica para el sector productivo y financiero" a través de la conformación de grupos económicos (Pástor, 2015:28).

La concentración económica en el Ecuador abarca: 1) empresas productivas; 2) compañías comerciales; 3) entidades financieras; de las diferentes ramas productivas sobresalen la "agricultura, agroexportación, industria aceitera, pesca y elaborados, petróleo y minas, industria agroalimentaria, bebidas, industria textil, industria maderera, industria química, siderúrgica, construcción e inmobiliario, comercio, trasporte y hotelero" (Fierro, 1991:68-9, citado en Pástor, 2015:38).

Esta estructura monopólica se conjuga con una especialización productiva primaria. La Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2013) caracteriza a la realidad productiva nacional como una estructura productiva concentrada en bienes primarios de bajo valor agregado, que se posiciona en el mercado internacional como proveedor de materias primas. Los Informes Estadísticos Mensuales del Banco Central (IEM) N.-1933, 1957 y 1991, muestran que la agricultura junto con el sector de petróleo y minas continúan siendo sectores importantes en el conjunto de la economía nacional; en el 2000 representaban el 18,7%, en el 2007 el 19,9% y 19,1% en el 2014.

Entre el 2009 y 2017, el gobierno del expresidente Rafael Correa (SENPLADES, 2009:103) promovió una "política industrial" como eje de desarrollo económico, a través de un conjunto de estrategias orientadas a la "transformación del patrón de especialización de la economía", desde un modelo de acumulación primario exportador hacia otro de industrialización selectiva y exportadora de bienes con mayor valor agregado. Sin embargo, en la publicación del Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017, la misma entidad reconoce que a pesar del esfuerzo por lograr una diversificación productiva no se evidenció cambio alguno, para el año 2012 el 44% de la producción nacional estaba compuesto de bienes primarios, industriales, y servicios de reducido valor agregado; el 72% de las exportaciones se constituían por bienes primarios, seguido por los bienes industrializados con el 21% y tan solo el 7% en servicios (SENPLADES, 2013).

No se puede dejar de lado el papel que asume el Estado en esta relación dinámica banca-industria. La política económica en general, se sostiene, debe incentivar el crecimiento económico sea a través de la política monetaria o fiscal; o, a través de políticas específicas de desarrollo productivo, por tanto; se debe realizar un análisis de su alcance propositivo por un lado y de su efectividad por otro; y, en este ejercicio el estudio del capital financiero resulta esencial para entender si tiene o no relación con la dificultad de la política pública para impulsar la actividad económica de nuevos sectores (no tradicionales) que generen producción con alto valor agregado.

La presente investigación pretende analizar si la particular configuración del capital financiero en el Ecuador; es decir, la configuración de los grupos de poder económico condiciona, el desarrollo y cambio de la estructura productiva nacional, en la promoción de los sectores productivos tradicionales y no tradicionales.

Justificación

La importancia de la presente investigación se sustenta en la evidencia empírica, en la que los esfuerzos declarados por impulsar la transformación de la estructura productiva nacional; muy importante; por cierto, hacia el desarrollo de actividades que incorporen mayor valor agregado local no lograron su objetivo. Se pretende averiguar si la configuración específica del sistema financiero en el país ha sido o no determinante en este propósito declarado de impulso al desarrollo de los sectores productivos especialmente no tradicionales. En el Ecuador, pocas investigaciones se han realizado relacionadas con el desarrollo y configuración del vínculo entre el capital financiero y la estructura productiva para a partir de esta relación, entender el alcance y los límites de la formulación e implementación de la política pública que pretende tener algún impacto en la transformación de la estructura productiva local.

Las teorías contemporáneas del desarrollo plantean que una economía con bajas capacidades productivas basadas en recursos naturales o en mano de obra barata es decir de baja calificación, está condenada a percibir bajos ingresos y en el largo plazo, enfrenta la incertidumbre sobre el valor de lo que produce; pues con los cambios tecnológico que se están produciendo a nivel global; los países con capacidades productivas pueden desarrollar sustitutos de los recursos naturales, (Chang, 2014:112). En este sentido, comprender el papel del capital financiero en la evolución de la estructura productiva permitirá que el Estado adopte estrategias, acciones e incentivos económicos enmarcados en esta relación.

Finalmente, representa un aporte a estudios de la economía del desarrollo, y una iniciativa a investigaciones futuras, en los que se pretenda analizar la relación que existe entre el capital financiero y la determinación de la estructura productiva en una economía.

Preguntas de Investigación

Pregunta General

¿En qué medida la estructuración y concentración del capital financiero impuso limitaciones al cambio de matriz productiva del país en el período 2009-2017?

Preguntas Específicas

¿Qué características específicas presenta la configuración del capital financiero en el Ecuador para el período 2009-2017?

¿Qué alcances y límites tuvo la política monetaria y financiera en la promoción del cambio de la matriz productiva en el Ecuador para el período 2009-2017?

¿Cuáles fueron los alcances y límites de la política industrial en el contexto de la acumulación capitalista en el Ecuador para el período 2009-2017?

Objetivos

Objetivo General

Determinar en qué medida la estructuración y concentración del capital financiero impuso limitaciones al cambio de matriz productiva del país en el período 2009-2017.

Objetivos Específicos

Identificar las características específicas que presenta la configuración del capital financiero en el Ecuador para el período 2009-2017.

Determinar los alcances y límites de la política monetaria y financiera en la promoción del cambio de la matriz productiva en el Ecuador para el período 2009-2017.

Establecer los alcances y límites de la política industrial en el contexto de la acumulación capitalista en el Ecuador en el período 2009-2017.

Metodología del trabajo

La presente investigación es de carácter *descriptivo*, se fundamenta en los desarrollos teóricos que estudian la configuración del capital financiero, bancario e industrial; para que, a través de un análisis de tipo *correlacional*, establecer la relación que existe entre la concentración del capital financiero y la estructura productiva primario-exportadora del país.

Se utiliza el método *analítico inductivo* -pues parte del análisis de la configuración de la estructura productiva en el país y de las relaciones económicas que se establecen entre los sectores para a partir de allí formular una hipótesis relacionada con las limitaciones de la política económica en su intención de modificar la estructura del tejido productivo-.

El análisis del comportamiento del IHH para el patrimonio y activos de la banca ecuatoriana, y su cartera de créditos, permitió identificar la configuración del capital bancario. Por otro lado, la caracterización de los grupos económicos y la evolución de sus ingresos con relación al PIB dio a conocer grado de influencia significativa que tienen sobre la dinámica económica nacional, dando como resultado un nivel de concentración de la riqueza.

REGISTRO DE DATOS

Para el análisis de concentración de las entidades bancarias se ha utilizado el indicador Herfindahl-Hirschman. Se establece mediante el cuadrado de los porcentajes de participación en un mercado establecido para todas las empresas que participan. Una medida más alta indica un mercado concentrado y por tanto poco competitivo

El índice de Herfindahl – Hirschman se puede determinar mediante la siguiente fórmula:

$$H = \sum_{i=1}^{N} \left(\left(Xi / X \right) 100 \right)^2 \ [1]$$

Donde;
(Xi / X) es la participación porcentual de la i-ésima entidad bancaria (o empresa) en el mercado. En este caso se consideró la participación porcentual de la cartera de créditos de cada Banco Privado del Ecuador en el mercado, para cada uno de los años del estudio.
N= Número de Bancos en la industria

El IHH al estar ubicado dentro del rango 0 a 1000 existe un nivel bajo de concentración, de 1.000 a 1.800 supone un nivel moderado de concentración. De 1800 hacia arriba es ya un nivel alto de concentración

Para términos de esta investigación la medición se realiza por institución, por operación, por mercado y por precios:

[1]Gutiérrez, J. & Zamudio, N. (2008). Reporte de Estabilidad Financiera. Medidas de Concentración y competencia. Banco Central de Colombia. Recuperado el 12/05/17 de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/medidas.pdf

a) *Por institución,* identifica el grado de concentración de los siguientes indicadores financieros: activos, pasivos y patrimonio.
b) *Por operación,* procesa los indicadores: cartera de créditos (colocaciones) y obligaciones con el público (captaciones de depósitos).
c) *Por mercado,* mide la concentración bancaria a nivel sectorial por segmentos de crédito y ubicación geográfica.

i.) Por segmento de crédito: crédito comercial, crédito de consumo, microcrédito, crédito de vivienda y crédito educativo.
ii.) Por ubicación geográfica: describe la concentración económica en las principales ciudades del país, Guayaquil, Quito y Cuenca.

d) *Por precios,* el análisis revisa las variaciones de las *tasas interés activas referenciales y máximas* de las entidades bancarias del Sistema Financiero Nacional.

Asimismo, se utiliza el Coeficiente de Gini[2], que permitirá corroborar los resultados de la medición de la concentración económica por parte de las entidades bancarias (o empresas). Este Coeficiente es una medida de concentración del ingreso, mide el grado de desigualdad de la distribución del ingreso o la desigualdad de la riqueza. La medición está ligada a la Curva de Lorenz. La ventaja de este indicador por sobre el anterior radica en que permite establecer "la relación que existe entre las proporciones acumuladas de población (%Pi) y las proporciones acumuladas de ingreso (%Yi)" (Medina, 2001:14-5), poniendo en evidencia la estructura y forma de la distribución.

El Coeficiente de Gini se puede determinar a partir de la obtención de la Curva de Lorenz, mediante la siguiente operación:

$$G = 1 + \left(\frac{1}{n}\right) - \left(\frac{2}{n^2 \bar{y}}\right)(y_1 + 2y_2 + \ldots + n\, y_n)\ donde\ y_1 \geq y_2 \geq y_n$$

Donde:
n es el número de miembros de la población (bancos o empresas), y son los ingresos corrientes para las entidades bancarias (o empresas) y $\bar{y}$ es el ingreso medio de las entidades bancarias (o empresas) en la industria.

Finalmente, el Índice de Concentración de las Mayores Empresas (CR-concentration ratio-) permite identificar la concentración que existe en los mercados, es decir, si este se encuentra muy concentrado en pocas firmas que se reparten su control o es más competitivo y participan un número mayor de firmas.

El Índice se construye a partir de la siguiente fórmula: $Cm^3 = \sum_{i=1}^{N} \alpha$; que representa la sumatoria de las cuotas de mercado de las N mayores empresas. Para su construcción se ordenan las firmas de mayor a menor según su grado de participación (α) en el mercado.

Si el índice C_4 muestra valores superiores al 60% del total de un mercado, se afirma que las cuatro empresas con mayor poder presentan una alta concentración del mercado, por lo tanto, el mercado es poco competitivo y de difícil acceso para nuevos competidores (Navarro, J., et al, 2013:147).

[2] Universidad ICESI (s.f.). Centro de Investigación en Economía y Finanzas. Coeficiente de Gini. Recuperado el 12 de diciembre de 2018 de http://www.icesi.edu.co/cienfi/images/stories/pdf/glosario/coeficiente-gini.pdf
[3] "A partir de este índice se construyen los que comprenden una, dos, tres y cuatro empresas. Se denotan como C1, C2, C3, C4, respectivamente" (Navarro, J., et al, 2013:147).

El análisis de los índices de concentración (IHH, coeficiente de Gini y C_4), permite identificar las características del mercado financiero en el Ecuador y sobre todo a aquellas entidades bancarias que concentran el capital monetario y bancario en el país. Desde un enfoque marxista, la concentración de capitales en el mercado monetario origina un fenómeno propio del sistema capitalista al que se denomina "falla de mercado": el monopolio (Hilferding, 1971:77).

En este sentido, el estudio del capital bancario nacional con énfasis en los bancos vinculados a los grupos económicos del país consolida argumentos que describen el capital financiero, definido en términos marxistas como la fusión y entrelazamiento entre el capital bancario y el capital industrial (Hilferding, 1971:254). A partir de estos elementos se da respuesta al primer objetivo de la investigación: Identificar las características específicas que presenta la configuración del capital financiero en el Ecuador para el período 2009-2017.

MODELO VAR

De acuerdo a Novales (2016) un modelo del tipo vector autoregresivo (VAR) es utilizado cuando se pretende caracterizar interacciones entre un grupo de variables. Un VAR es un modelo de ecuaciones simultáneas formado a partir de un sistema de ecuaciones de forma reducida sin restringir, es decir, los valores contemporáneos de las variables del modelo no aparecen como variables explicativas en ninguna de las ecuaciones. Por el contrario, el conjunto de variables explicativas de cada ecuación está constituido por un bloque de retardos de cada una de las variables del modelo. Ecuaciones no restringidas significa que aparece en cada una de ellas el mismo grupo de variables explicativas.

> Pueden incluirse también como variables explicativas algunas variables de naturaleza determinista, como una posible tendencia temporal, variables ficticias estacionales, o una variable ficticia de tipo impulso o escalón, que sirve para llevar a cabo un análisis de intervención en el sistema. Por último, podría incluirse como explicativa una variable, incluso en valor contemporáneo, que pueda considerarse *exógena* respecto a las variables que integran el modelo VAR (Novales, 2016:2).

Un modelo resulta útil cuando se evidencia simultaneidad entre un grupo de variables y sus relaciones se transmiten a lo largo de un determinado número de períodos.

En el caso del modelo VAR (de forma reducida) de dos ecuaciones, se describe de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} y_{1t} &= \beta_{10} + \beta_{11} y_{1t-1} + \beta_{12} y_{2t-1} + u_{1t} \\ y_{2t} &= \beta_{20} + \beta_{21} y_{1t-1} + \beta_{22} y_{2t-1} + u_{2t} \end{aligned}$$

Este es un modelo de ecuaciones simultáneas con dos variables endógenas, $Y_{1t}, Y_{2t},$ (para términos de la presente investigación: $Y_{1t}, = PIB$; $Y_{2t},$= Volumen de crédito). En este caso, cada una de estas variables depende de diferentes combinaciones entre valores corrientes y pasados y sus términos de error (Nunes, 2016). En este modelo VAR, valores negativos de $B_{12}, B_{21},$ tienden a inducir correlación negativa entre $Y_{1t}, Y_{2t},$ si bien no la garantiza, y valores positivos de $B_{12}, B_{21},$ tienden a generar correlación positiva (Novales, 2016:6).

En el caso de los términos de error, se establece que U_{it} es el término de error de ruido blanco, en donde U_{it}=0, i=1,2; $E(U_{it}, U_{2t}) = 0$, son errores incorrelacionados.

El modelo VAR, a diferencia de una regresión lineal, resuelve el problema de ecuaciones simultáneas, en este caso, permite identificar que el valor de la variable dependiente depende de los rezagos de la variable explicativa y de sus propios rezagos o combinaciones de términos de error de ruido blanco.

Desde un enfoque marxista, el crédito se constituye como una de las fundamentales palancas del proceso de centralización de capitales (Mancheno, 1986) que promueven la concentración y acumulación del capital en pocos industriales. Asimismo, puede facilitar de alguna manera la diversificación de la actividad económica facilitando/adelantando recursos a aquellas actividades, que tienen el potencial de aportar al producto nacional pero que por diversas circunstancias no cuentan con el capital requerido para hacerlo (Hoxha, 2013). En este sentido, la aplicación del modelo econométrico facilita la obtención de elementos que vinculen estos argumentos teóricos y describan la dinámica de dos variables: el crédito bancario (por segmento) y el Producto Interno Bruto (por industria).

Los resultados obtenidos a través del modelo econométrico y el estudio de la política monetaria y financiera dirigida desde el Gobierno Central fundamentan la respuesta al segundo objetivo de la presente investigación: Determinar los alcances y límites de la política monetaria y financiera en la promoción del cambio de la matriz productiva en el Ecuador para el período 2009-2017.

ASPECTOS DESCRIPTIVOS

El análisis descriptivo para determinar los alcances y límites de la Política Monetaria y Financiera, en el contexto de la concentración del capital financiero, se centrará en las fuentes oficiales de información:

- Constitución de la República 2008
- Memorias Institucionales del Banco Central del Ecuador
- Memorias Institucionales de la Corporación Financiera Nacional
- Memorias Institucionales de la Superintendencia de Bancos

Las fuentes corresponden a publicaciones institucionales que recogen los lineamientos de la política pública y su ejecución. Asimismo, detallan el comportamiento de los indicadores macroeconómicos de los sectores monetario y financiero.

De otro lado, los alcances y límites de la Política Industrial, en el contexto de la concentración del capital financiero, son estudiados mediante la información obtenida de las siguientes fuentes oficiales:

- Constitución de la República 2008
- Plan Nacional del Buen Vivir (2009-2013), (2013, 2017)
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)
- Agenda para la Transformación Productiva
- Resoluciones del Comité de Comercio Exterior (COMEX)

De manera general, los dos últimos objetivos específicos recogen aspectos institucionales formales que permiten comprender el diseño y las estrategias de la propuesta del cambio de la matriz productiva, en un contexto donde el capital financiero nacional presenta particulares características en su configuración.

CAPÍTULO I

Fundamentación Teórica

El Capital financiero

Una de las particulares funciones del dinero es el crédito y este ejercicio de adelantar dinero para los procesos de producción y consumo de mercancías se constituye en una herramienta fundamental de y para la acumulación del capital; es bajo esta modalidad, que recibe el nombre de capital financiero (Hanappi, 2013).

El capital financiero mantiene todas las características de dinero usado como crédito, pero, además, subordina a todas las esferas de la organización social (Hanappi, 2013); a través del crédito, el capital financiero procura explotar y conquistar la sociedad.

El capital financiero es un resultado de las acciones del capital y su poder se incrementa con la monopolización de las actividades económicas, cuando los bancos disponen o acumulan capital bajo la forma de dinero de préstamo y adquieren poder sobre las actividades de la industria. La aparición del dinero involucrado en este proceso de acumulación no cambia las propiedades o funciones "inferiores" como las de aceptación general, de importancia en y para los contratos o para el intercambio.

Los usos del dinero se ampliaron desde la era mercantil, en la que se desarrolla como medio de cambio y de atesoramiento y medida de valor; hasta la postindustrial, en la que se convierte y usa como un potente instrumento para la acumulación; llegando al punto en el que todas las fases de la producción, circulación, intercambio y consumo aparecen subordinadas a este instrumento y por las instituciones que lo gestionan y poseen.

El Capital Financiero Global, al que está sujeto el particular funcionamiento del capital bancario, opera como un coordinador de las operaciones productivas y comerciales de grandes y pequeños conglomerados que se han formalizado como monopolios u oligopolios y perpetúan un particular modo de sujeción del resto de los agentes económicos a sus intereses.

El monopolio del dinero-crédito, en tanto instrumento de control de la producción e incluso del consumo y movimiento de bienes y servicios, configura las relaciones sociales de explotación entre los agentes económicos. Algunas actividades económicas crecerán a tasas aceleradas otras no; unas incluso se fortalecerán mientras que otras pueden quedar al margen del crecimiento (Gumata & Ndou, 2017).

La emergencia de nuevas actividades económicas parece, por tanto, estar condicionada por el desarrollo de estos monopolios del dinero-crédito. Si se quisiera desde la política pública sustituir ciertas dinámicas de los procesos de acumulación que tienen una impronta omnipresente, se deberá determinar primero los elementos que podrían ser cambiados y los que deberían prevalecer para que el esfuerzo sea coherente y sustentable y no se diluya en el proceso.

Hilferding (1973) retoma de manera creativa algunas de las ideas de Marx y describe una nueva forma de capital emergente: el capital financiero, como última etapa del desarrollo del capitalismo, la cual parecía evolucionar a estructuras de mercado cada vez más oligopólicas. Se define al capital financiero

a partir de uno de sus elementos constitutivos centrales, a saber: el capital bancario. Es decir, el capital que está a disposición de los bancos que se transforma en capital industrial en tanto y en cuanto es utilizado por los industriales/empresarios para la adquisición de los medios de producción y para la contratación de fuerza de trabajo; es decir, se entiende, como capital financiero a esta fusión / asocio, relación entre el capital bancario y el capital industrial; que ocurre en un momento histórico determinado del desarrollo del capitalismo, en función de las particularidades del proceso de acumulación en cada realidad (Hilferding, 1971:254).

El capital bancario; por un lado, "no es más que capital de préstamo, y éste es la forma monetaria de capital productivo, siendo importante que (…) solo exista contablemente", es decir que no se monetiza; y la banca obtiene beneficios realizado estas operaciones contables a través de una tasa de interés[4] que cobra por el préstamo, así "el nivel de interés depende de la oferta y demanda de capital de préstamo (…)Este nivel del interés determina la *ganancia bruta"* (Hilferding, 1971:188-90).

El capital industrial; de otro lado, es el capital presente en las fases de circulación y producción de las mercancías, procesos en los cuales asume diferentes formas. De acuerdo con Hilferding (1971:63) en la circulación aparece como capital monetario y capital-mercancía; mientras que, en la producción, aparece como capital productivo (inversión).

> El volumen del capital industrial depende del desarrollo del proceso de producción en general, de la dimensión de los medios de producción existentes, a los que pertenecen las fuerzas de la Naturaleza y sus posibilidades de explotación, y de la población obrera existente (Hilferding, 1971:180).

Bujarin (1971:91), citado en Guillén et al, (1979:57-58), al igual que Hilferding (1971) define al capital financiero como "…el capital bancario, es decir, este capital-dinero que se ha transformado así efectivamente en capital industrial…". No obstante, avanza en su análisis y afirma que es precisamente el surgimiento del capital financiero lo que ha permitido una subordinación de la industria a la banca, de tal manera que, esta última se "convierte en organizadora de la actividad económica".

Para Hilferding (1910:26) la consolidación de los grupos económicos[5] representa el nivel más alto de la "concentración del capital financiero". En este sentido, el autor señala que ante el control total del capital financiero surge un dominio sobre las decisiones de producción en una economía y, son estos grupos quienes resuelven a discrecionalidad ¿Qué producir?, ¿Cómo producir?, y ¿Para quién producir?, acorde a intereses económicos privados.

Sin embargo; V.I. Lenin (1974:58) considera que la definición de Hilferding (1910) sobre capital financiero es incompleta puesto que ignora que "el incremento de la concentración de la producción y del capital" tiene como efecto directo la consolidación de los monopolios. En este sentido, los monopolios que resultan de la concentración de la producción; la "fusión o entrelazamiento de los bancos con la industria": representan "la historia del surgimiento del capital financiero".

Cualquiera sea su origen; sea por absorción sea por fusión; lo cierto es que en las economías modernas el capital financiero ha llegado a ser determinante en la organización de la estructura productiva de una nación. En algunos países como en el Ecuador, la fortaleza del capital bancario somete al capital

[4] Entendido también como tasa de interés activa.
[5] Hilferding (1910:26) los define como "pequeños grupos de asociaciones capitalistas".

industrial, pues son los bancos quienes "sostienen y nutren" a la industria; tal como lo plantea A. Guillen para el caso de México cuando afirma que:

> Por medio de diversas formas de crédito, posesión de acciones, de obligaciones, etc. el capital bancario opera como organizador de la industria, y esta organización del conjunto de la producción de la totalidad del país es tanto más fuerte cuanto lo sean, de un lado, la concentración de la industria, y de otro, la concentración de los bancos (Bujarin, 1971:92, citado en Guillén et al, 1979:58).

La política del capital financiero persigue tres objetivos:

> [1) "…] la creación de un espacio económico lo más grande posible"-aspecto que representa una de las causas de la exportación de capitales"; [2) "…] la exclusión en él de la competencia extranjera mediante las murallas del arancel proteccionista"; [3) "…]la conversión del mismo en área de explotación para las asociaciones monopolísticas nacionales" (Hilferding, 1971:367)

De esta forma, el capital financiero habrá trasladado el control de la vida económica, política y social de una nación a un grupo de bancos, quienes finalmente ejercen el dominio total sobre la industria.

Para Hilferding (1971:253) la dependencia de la industria con respecto a la banca tiene su origen en las relaciones de propiedad, y debido a ello "una parte cada vez mayor del capital de la industria no pertenece a los industriales que lo emplean" sino que son los bancos los que fijan cantidades cada vez mayores de capital en la industria. Por su parte, Sweezy (1972:125 citado en Guillén et al, 1979:59) añade que "la dominación de la industria por los bancos más que un rasgo de toda la fase es una característica del periodo inicial de surgimiento de los monopolios…" e incluso es determinante al recomendar, en una eventual transición al socialismo, estatizar los bancos para así tomar el control de la industria.

En este sentido, cobra importancia el dinero y la idea de que los procesos monetarios deben ser intrínsecamente incluidos en cualquier modelo de economía monetaria que en la teoría económica convencional se redujo a dos innovaciones teóricas: la primera incluir en la función de demanda de dinero, una demanda con fines especulativos, que se fundamenta en la expectativa que surge al comparar una tasa interna de retorno esperada con una tasa de interés vigente en el mercado; y, la segunda a incluirlo o bien la restricción presupuestaria de los procesos de optimización o en la función de utilidad, aunque siempre pretendiendo demostrar su neutralidad.

La concepción convencional señala que el dinero tiene tres importantes funciones: (i.) representa el medio económico de intercambio generalmente aceptado para el comercio de los bienes y servicios en la sociedad; (ii.) consiste en un mecanismo de medida que facilita la comparación de los valores económicos de los precios de los bienes y servicios para favorecer la preferencia de los mismos y (iii.) constituye un activo monetario financiero que puede ser usado para la inversión, como capital de trabajo, para ahorros y para el financiamiento de operaciones.

En ciclos repetidos, las personas y las empresas ahorran parte del dinero ganado, lo depositan en instituciones financieras como los bancos, los que a su vez en un proceso de intermediación financiera lo colocan a través de dinero-crédito a disposición de los empresarios y personas que lo requieran. Los mercados competitivos obligan a los empresarios no sólo a invertir, sino también a aumentar su productividad laboral en los procesos de producción existentes y a introducir nuevos productos y servicios (Gómez-Gómez, 2017).

Desde un enfoque marxista, comprender el origen del capital financiero sugiere describir la transición de una economía mercantilista (sociedad productora de mercancías) a una economía capitalista, pues es en esta última en donde toma forma el capital financiero.

La transición de una sociedad productora de mercancías a una sociedad capitalista significó la ruptura del proceso de circulación simple de mercancías (M-D-M), y dio origen a una nueva consideración denominada circulación del capital (D-M-D´), en donde:

> El valor se convierte en capital al convertirse el valor acumulado en plusvalía. Esto ocurre en el proceso capitalista de producción, cuyo supuesto es el monopolio por parte de los capitalistas de los medios de producción y la existencia de una clase trabajadora libre. Los obreros a sueldo venden al capitalista su fuerza de trabajo, cuyo valor es igual al valor de los alimentos necesarios para el mantenimiento y reproducción de la clase obrera. (Hilferding, 1971:62)

Marx (1867:103) en su obra "El Capital" destaca que "el dinero que gira con arreglo a esta forma de circulación [D-M-D´] es el que se transforma en capital…*llega a ser capital y lo es ya por su destino*"; asimismo sostiene que en este proceso de circulación el "*capital industrial* es también dinero que se convierte mercancía, para convertirse nuevamente en más dinero, mediante la venta de aquella" (Marx, 1867:111).

Para Carcanholo & Nakatani (2001:18-20) en el proceso de transición de capital industrial a capital financiero, el capital se caracteriza por sus formas funcionales adoptadas (capital-dinero, capital-productivo y capital-mercancía) y se autonomizan en razón de la división social de las tareas entre los capitalistas, proceso en el cual participan dos capitalistas diferentes; el que está afuera del proceso (bancos) y el que participa del proceso (industrial).

Para el caso del capitalista que está "afuera del proceso", Marx (1867:119) señala que su capital "capital a interés", reduce la fórmula de circulación del capital (D-M-D´) a los dos extremos (D-D´) en donde, en este caso, se busca que el dinero lanzado al mercado se cambie por más dinero; actividad alcanzada por los bancos a través del crédito.

Para entender este entrelazamiento entre el capital industrial y el capital a intereses (Capital bancario), Hilferding (1971:63) disgrega el proceso de circulación del capital en dos estadios: D-M y M1 -D1, a su vez disgrega el primero D-M, en: D-Mp y D-T. En el proceso D-T, el capitalista representa para el trabajador el capitalista monetario, con su capital como dinero, que le permite solventar su consumo diario de manera que se garantice su conservación y de esta forma la entrega de su fuerza de trabajo. Aquí el capital monetario o en forma de dinero no asume la forma de medio de pago, por ende, el crédito no juega un rol importante en este estadio.

No obstante, en el proceso D-Mp, el crédito (transacción económica que involucra la entrega del capital monetario por parte del banco al industrial) asume un rol más importante, puesto que permite la compra de los medios de producción que tienen el fin de ser explotados en un contexto en el que "[e]l volumen del capital industrial depende del desarrollo del proceso de producción en general, de la dimensión de los medios de producción existentes…" (Hilferding, 1971:180); de esta forma las necesidades crecientes[6] de capital monetario por parte del industrial para solventar y ampliar su

[6] De acuerdo a Hilferding (1971:65) tanto las necesidades de capital como la tendencia a la concesión de créditos crecen en tiempos de prosperidad, puesto que "crece la demanda de mercancías…su precio. La suma de precios elevada hace necesario dinero incrementado" para el industrial, asimismo, "los reflujos entran regularmente y el proceso de fructificación del capital parece asegurado…" para el prestamista.

producción, y la búsqueda de ganancias por parte del banco hacen que se propicie su entrelazamiento a través del crédito, que se convertirá en una relación más estrecha en las economías modernas en donde los monopolios se constituyen su rasgo fundamental (Lenin, 1974).

De acuerdo a Hilferding (1971:64) el prestamista accede a financiar el proceso de producción del industrial, pues supone que "como el capitalista sólo adelanta su dinero [en la compra de los medios de producción a ser explotados] y éste vuelve a él [transcurrido el periodo de circulación], puede serle adelantado a él mismo; prestársele"; asimismo denomina a esta forma de financiamiento "crédito de producción[7]". Por otro lado, para el industrial este "adelanto incrementado de capital monetario no significa nada más que una compra incrementada de mercancías destinadas a convertirse en capital productivo (Mp+T), esto es, una cantidad incrementada de los medios de circulación y de pago" Hilferding, 1971:65), es decir, el industrial ahora puede ampliar su producción y colocar más mercancías en el mercado, permitiéndole obtener mayores ganancias en el mismo periodo de circulación.

De este entrelazamiento entre el industrial y la banca a través del crédito, Hilferding (1971:65) también identifica que el capital variable presenta incrementos superiores al capital constante:

> …con el desarrollo de la producción capitalista aumenta, …la esfera del empleo del crédito, puesto que con el progreso hacia una composición orgánica superior del capital crece continuamente el movimiento de D-Mp frente a D-T, esto es, también la esfera del crédito frente a la esfera del dinero efectivo.

En términos generales, el desarrollo del sistema capitalista sugiere cambios en la composición orgánica del capital, que ante aumentos en el volumen de la producción también se incrementa el requerimiento de capital que cada vez más adquiere relevancia en forma de crédito.

Capital monetario y crédito

A primera vista, el crédito parece ser sólo una cara del dinero, pero esto es una confusión recurrente en la economía clásica que parte de que *en determinados contextos y bajo ciertas condiciones, el crédito tiene un uso similar al dinero, pero definitivamente, no es dinero.* Para entender esto hay que traer al presente el concepto de moneda, como un *medio* de intercambio que también cumple la función de unidad de cuenta (Hanappi, 2013).

Para Hilferding (1971:78) el crédito entendido como resultado de la función variable del dinero, medio de pago, tiene lugar si el pago se efectúa "después de transcurrido un plazo desde el momento en que fue la venta efectivamente realizada", puesto que durante ese tiempo el dinero ha sido acreditado por parte del vendedor al comprador.

En el sistema de producción capitalista, el crédito se constituye en un elemento fundamental de su desarrollo, puesto que permite que entre en funcionamiento el "capital monetario congelado" disponible en el mercado financiero o de dinero, logrando que este sea transferido desde las unidades superavitarias hacia las unidades deficitarias, en donde estos últimos amplían su potencial de producción. En palabras de Hilferding (1971:74) "el capital monetario retirado de la circulación de un

[7] Hilferding (1971:64) lo denomina así porque "surge y se basa en el mismo proceso de circulación".

capital individual puede actuar…como capital monetario en la circulación de otro", de esta forma el desarrollo de las relaciones crediticias[8] pone el capital desocupado a disposición de otros capitalistas.

El dinero interpretado como crédito potencia estas funciones originales; las de reducción del espacio y del tiempo de los ciclos de la producción y del intercambio. Hacia el final de la Edad Media, los comerciantes de Venecia recibieron créditos de los bancos locales, que siempre llegó bajo la forma de dinero (Hanappi, 2013); y, lo recibían como anticipos para sus realizaciones comerciales.

Es pues necesario diferenciar la función de la moneda como dinero y como crédito. En tanto dinero la moneda permite el intercambio de bienes presentes; en cambio en tanto crédito, es una promesa de intercambio a futuro. En ciertas ocasiones el crédito crea dinero, (pero no moneda) pero esta posibilidad de creación de dinero por parte del crédito no es infinita, en el medio, los receptores del crédito tienen que retribuir los bienes futuros que fueron acordados, sino la estructura colapsa (Hanappi, 2013).

Pero no todo el crédito puede ser considerado como dinero en el sentido estricto. En cierta medida, la distinción se basa simplemente en la escala temporal, la cual es sin duda relevante. La moneda en el bolsillo es, fácilmente intercambiable en cualquier oportunidad próxima, mientras que el crédito tomado como dinero por un comerciante, requiere de tiempo para concluir su ciclo.

Con la llegada de la Gran Depresión Keynes, Schumpeter y sus seguidores, remodelan la teoría económica clásica y descubren la importancia del dinero en la macroeconomía, mientras que Schumpeter dibujó en gran medida las ideas de Marx, resaltando las implicaciones de la misión histórica de los empresarios y la innovación.

En este orden de ideas, el dinero-crédito reaparece cuando en las formas de dinero el crédito adquiere relevancia en el consumo; y éste se torna vital para garantizar la reproducción del capital. Se vuelve así al complemento original, que convierte al dinero-crédito en un puente histórico y lógico entre el dinero y el capital (Hanappi, 2013).

Con el desarrollo del dinero-crédito, el mercado financiero adquiere relevancia; según Calderón (1989:48-50) este representa el espacio en donde se moviliza el conjunto de flujos de recursos en una economía con el objetivo que cumplir los requerimientos de las diferentes unidades, por un lado las unidades deficitarias que demandan recursos para destinarlos a proyectos de inversión y por otro lado las unidades superavitarias entregan recursos a cambio de un rendimiento; sin movimientos de moneda-dinero.

La activa participación de la banca facilita el proceso de intermediación a través de la innovación financiera y la creación de medios de pago sustitutos del dinero-moneda; rompiendo el supuesto equilibrio tácito que debería existir entre el resultado del trabajo productivo y el capital financiero, abriendo la posibilidad de que se presenten las típicas burbujas especulativas (Velasco, 1991:12-5).

[8] De acuerdo a Hilferding (1971:76-77) los procesos de producción discontinuos que interrumpen el proceso de circulación -ya sea por temas internos, externos o temporales- por aspectos particulares, son resueltos a través del crédito, "toda liberación de capital monetario significa, sin embargo, la posibilidad de empleo de este capital, a través de la mediación del crédito, para otros fines productivos fuera de la circulación del capital individual que lo libera".

Las tesis marxistas afirman que "con el desarrollo de las fuerzas productivas, se incrementan las necesidades de capital-dinero para operar, tanto en la esfera de la producción como en la del comercio, en vista de acortar el ciclo de circulación mercantil" (Mancheno, 1986:25).

En este contexto, el crédito de capital "amplía la función del capital productivo sobre el fundamento de la misma base monetaria" (Hilferding, 1971:87), trayendo consigo como efecto directo, un incremento de la producción, que, con su realización en tanto mercancías, se traducirá en ganancia para el capitalista, debido a que ahora está en capacidad de producir más combinando dinero de su propiedad con dinero ajeno.

En esta relación, el capitalista-productor asume el carácter transitorio[9] de capitalista-monetario o prestamista, mientras permanece congelado su capital monetario y espera su posterior transformación en capital productivo. No obstante, con el desarrollo del sistema financiero, el carácter de capitalista-monetario lo asume el banquero; pero ahora como capitalista-crediticio. De esta forma, la banca adquiere el rol de intermediario financiero, que canaliza el capital monetario congelado en forma de depósitos hacia las unidades deficitarias en forma de crédito[10].

Los bancos como intermediarios en el proceso productivo, asumen entonces, un papel central en el proceso de acumulación: en un primer momento, actúan como simples receptores de recursos que posteriormente los canalizan al sistema productivo real (Mancheno, 1986:24); sin embargo, luego al alcanzar una posición monopólica "disponen de casi todo el capital monetario de los capitalistas y pequeños patronos; así como de la mayor parte de los medios de producción y de las fuentes de materias primas de uno o de muchos países" (Lenin, 1981:703, citado en Mancheno, 1986:24); pero además están ahora en la capacidad de adelantar crédito (crear dinero) como cuenta contable, sin tener moneda.

Por lo tanto, desde un enfoque marxista, el crédito se constituye así en una de las fundamentales palancas del proceso de centralización de capitales (Mancheno, 1986) que promueven la concentración y acumulación del capital. Justamente; para Hilferding (1971:96), el impulso del crédito de capital a través del movimiento de cuentas corrientes[11], configuran una relación entre la banca y la industria que trasciende las condiciones de una simple transacción monetaria:

> 1) Mediante su importancia decisiva para la segura expansión de la empresa, crea una dependencia con respecto a los que conceden el crédito. 2) la naturaleza del crédito bancario industrial ejerce una influencia sobre la organización de la banca mayor aún que la de los negocios de crédito mencionados hasta ahora; sólo ese crédito actúa favoreciendo la concentración bancaria…3) finalmente, el crédito industrial en cuenta corriente es el punto de partida de todos los negocios entre los bancos y la industria; la actividad de fundación y emisión, la participación directa en empresas industriales, la cooperación en la dirección de fábricas industriales a través de la presencia en el Consejo de Administración

[9] Es transitorio puesto que al igual que presta su capital monetario congelado, pide prestado en otro momento a otro capitalista-productor.

[10] "el crédito limita el capital congelado al mínimo necesario para preservar perturbaciones o cambios imprevistos en el proceso de circulación del capital" Hilferding (1971:87).

[11] De acuerdo a Hilferding (1971:96) el crédito de cuentas corriente:

> permite al deudor disponer del crédito acordado en total o en cantidades parciales…por tanto, reembolso en todo tiempo. Para el deudor es ventajosa…porque puede adecuar la utilización de los capitales dejados a modo de préstamo por completo a las necesidades de su negocio y disminuir económicamente los gastos.

Lenin (1974:43) destaca que, a partir del control de las cuentas corrientes, un pequeño grupo de bancos monopólicos pueden subordinar "a su voluntad todas las operaciones, comerciales e industriales, del conjunto de la sociedad capitalista", puesto que están en condiciones de:

> determinar con exactitud la situación financiera de los distintos capitalistas, después de controlarlos, de influir en ellos restringiendo o ampliando los créditos, facilitándoselos o dificultándoselos, y, por último, de decidir enteramente su destino, determinar su renta, privarlos de capital o permitirles acrecentar su capital rápidamente y en proporciones inmensas, etc.

De otro lado, las relaciones crediticias cambian la posición de los bancos frente a la industria: En una relación de crédito comercial, el bienestar del banco se limita al estado momentáneo de la empresa y su transitoria capacidad de pago, debido a que el reflujo se dará una vez finalizado el periodo de rotación de capital que garantiza el cumplimiento del pago de las obligaciones. No obstante, en una relación de crédito de capital, su bienestar[12] deja de estar en función de una situación favorable momentánea de la empresa y del mercado, sino que ahora depende "más bien de la suerte ulterior de la empresa y de la configuración futura de la situación del mercado" (Hilferding, 1971:94).

Es así que, en una relación crediticia el creciente poder de la banca sobre la empresa está dado por la disponibilidad de capital monetario que este posee. En este sentido, la banca dispone siempre de capital en su forma líquida convertible en capital monetario. Mientras que la empresa depende de la transformación de la mercancía en dinero y en moneda a través de la venta de su producción. En un periodo de crisis en el cual se paraliza el proceso de circulación y los precios de las mercancías caen, la empresa demandará de recursos líquidos disponibles en los bancos; la transferencia de recursos líquidos únicamente será posible mediante una operación de crédito que de no realizarse se traducirá en "la ruina de la empresa". Sin embargo, puede darse el caso contrario, en el que "el banco puede estar ligado a una empresa tan estrechamente que su suerte esté firmemente entrelazada con la empresa y tenga que someterse a todas sus exigencias" (Hilferding, 1971:95). En la actualidad, esta situación se torna visible con la conformación de corporaciones y grupos económicos, en donde sus miembros comparten intereses comunes (la banca participa en las empresas a través de la presencia en el Consejo de Administración) y sus empresas se encuentran muy ligadas entre sí, y cuyo desarrollo está en función de otras dentro de su entorno.

En palabras de Hilferding (1971:251) "la expansión de la industria capitalista desarrolla la concentración de la Banca", precisamente por sus amplios requerimientos de capital; de igual forma, "el sistema bancario concentrado es también un motor importante para la consecución del grado superior de la concentración capitalista en los cartels y trust".

Concentración Bancaria: obstáculo o impulso a actividades económicas no tradicionales

De acuerdo a la teoría convencional, expuesta por autores contemporáneos como Ha-Joon Chang (2014) y Acemoglu & Robinson (2012), una de las razones por las que una actividad económica prevalece sobre otra es porque la primera crece más rápido; es más productiva y/o más innovativa y al serlo, ofrece una remuneración más elevada a los factores productivos que se relacionan con ella, lo

[12] El interés del banco por el éxito de la empresa será mucho mayor y permanente cuando el crédito concedido ha sido destinado a la inversión de capital fijo, puesto que la obligación será amortizada después de un largo periodo. Durante este tiempo la empresa queda ligada al banco y su creciente influencia (Hilferding, 1971).

que se convierte en un círculo virtuoso por medio de la cual todos los propietarios de recursos pasan a depender de ese proceso. Si, así puede ser; pero este juicio, olvida el papel del capital bancario en este proceso; y, en palabras del Hilferding, Lenin o Bujarin; del capital financiero.

Es el capital bancario, por sus características puede o no facilitar la diversificación y/o expansión de una o de la actividad económica en su conjunto adelantando recursos a aquellas actividades nuevas o complementarias que tienen el potencial de aportar al producto nacional pero que por diversas circunstancias no cuentan con el capital-dinero requerido para lograrlo (Hoxha, 2013).

El enfoque marxista, por su parte concibe que el proceso de producción a una escala ampliada trae consigo mayores requerimientos de capital que no pueden ser solventados por un capitalista industrial de forma individual y que actúa en un mercado de alta competencia. Por el contrario, se ve obligado a actuar como monopolista para obtener economías de escala o asociarse al capitalista monetario, que en este caso resultan ser los bancos. Como lo señala Hilferding (1971:77), Marx ya había identificado este proceso de dominación de la banca sobre la industria, como un rasgo característico de "los tiempos modernos".

Esta relación monopólica entre la banca y la industria, la describe Lenin (1974:108) en su teoría del imperialismo, en donde afirma que el desarrollo del capitalismo se caracteriza por "el desplazamiento de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas"; si bien "la libre competencia es el rasgo fundamental del capitalismo y de la producción mercantil en general; el monopolio es el perfecto contrario de la libre competencia". Este entrelazamiento entre el capital bancario e industrial potencia el surgimiento de monopolios dirigidos por un pequeño grupo de industriales quienes tienen a su cargo la organización de la economía, en cuanto a formas de producción y cambios en la estructura productiva.

Esto abre el debate en torno a temas como el de la relación entre el grado de intermediación financiera y el crecimiento económico o, entre los niveles de concentración y competencia interbancaria y la accesibilidad al crédito. En lo que sigue se exponen algunos de estos aportes.

Por ejemplo; Hoxha (2013) sostiene que las economías en las que el sector bancario es más concentrado y menos competitivo crecen por debajo de su capacidad potencial, porque las empresas no tienen acceso suficiente al crédito. De otro lado; Petersen & Rajan (1995), sugieren lo contario, que solo en las economías con sistemas bancarios concentrados, los bancos tienen un incentivo para conceder crédito para la inversión y para el relacionamiento con las empresas a largo plazo, lo que se traduce en una mayor accesibilidad al crédito. Según estos últimos la competencia bancaria incentiva a los bancos a seleccionar con menos rigor a las empresas destinatarias de los créditos (selección adversa), lo que empeora la cartera de los clientes y conduce a mayores tasas de interés, resultando en una disminución en la cantidad de crédito puesta a disposición de los sectores manufactureros y a un aumento del riesgo de no pago y crisis.

De otro lado, el mismo Hoxha (2013) plantea que la consecuencia de una mayor concentración bancaria o ante más restricciones o barreras a la competencia, sería el de un número menor de entidades bancarias y un menor crecimiento económico. Para este autor, la competencia bancaria hace más fácil el acceso al crédito, por lo que es importante para el crecimiento de las industrias y para la economía en general.

Este mismo autor advierte sobre la necesidad de una medición[13] adecuada de la "concentración bancaria"; de tal forma que mida el grado de monopolización del mercado de intermediación financiera, sea en la captación de depósitos o en el de la colocación de créditos. En este sentido advierte que no necesariamente el número de instituciones grandes dice algo sobre el entorno competitivo en un país. Habrá casos en los que existe un ambiente competitivo con tres o cuatro bancos y otros en los que un ambiente sustancialmente no competitivo se evidencia en mercados en los que hay muchos proveedores (Hoxha, 2013). De ahí la importancia de saber cómo medir la concentración bancaria sea por institución, operación, mercado o precios.

Igualmente, controversial es el efecto de la estructura bancaria y su capacidad de adopción de nuevas y mejores tecnologías en el proceso de selección y calificación de los nuevos préstamos (Cetorelli, 2006) sobre la financiación de empresas. Es de suponer que esta relación debería ser positiva; sin embargo, cuando se toma en consideración estos aspectos, el impacto del monopolio bancario en el acceso a crédito parece ser ambiguo. Un banco monopolista facilita la adopción de tecnología y reduce los costos de detección de riesgos. Pero la mayor facilidad en el acceso al financiamiento por la adopción de nuevas tecnologías se puede ver contrarrestada por la redistribución de las ganancias en beneficio del banco en forma de beneficios extraordinarios originados por su posición monopólica. La estructura de mercado del sistema bancario afecta la acumulación de capital y al crecimiento económico, en el contexto de un modelo de equilibrio general simple que admita el racionamiento del crédito (Guzmán, 2000).

Son relevantes también el potencial racionamiento del crédito, los tipos de interés pagados sobre los préstamos y los depósitos y la cantidad de recursos necesarios para operar el sistema bancario (Cetorelli, 2006). Según este autor la existencia de un sistema bancario monopolista sería perjudicial tanto para la acumulación de capital como para el crecimiento económico. La banca monopolística es más probable que conduzca al racionamiento del crédito. En tal sentido, si existe racionamiento de crédito, la tasa de interés pagada sobre los depósitos será menor, pero el volumen y el número de operaciones de crédito concedido igualmente serán menores, pues lo bancos restringirán sus operaciones a los clientes más conocidos. Mientras que, cuando existe un banco monopólico y el crédito no se raciona, la tasa de interés cobrada sobre los préstamos será mayor; con impactos sobre las hojas de balance tanto de los propios bancos como en las de sus clientes.

La cantidad de recursos consumidos por el sector bancario (como resultado de proyectos de inversión) será mayor en una economía con monopolio bancario. Si bien los fenómenos de la trampa del desarrollo pueden surgir, es menos probable que se produzca y será menos grave en una economía con un sistema bancario competitivo (Cetorelli, 2006).

Se supone que un banco monopolista puede tener poder de monopolio en las dos puntas de sus operaciones: en los préstamos que concede y en los depósitos que recibe. Curiosamente, un banco monopolista siempre ejercerá su poder en uno de estos mercados, pero no necesariamente en ambos simultáneamente. Las diferencias entre un sistema bancario competitivo y otro monopolista derivan

[13] Uno de los indicadores que permite medir la concentración de la banca, suele ser el índice Herfindahl-Hirschman entendiéndose éste como una medida para determinar la concentración económica en un mercado o poder de mercado, visto también como la falta de competencia en un sistema económico. Se establece mediante el cuadrado de los porcentajes de participación en un mercado establecido para todas las empresas que participan en ese mercado. Una medida más elevada indica un mercado concentrado y por tanto poco competitivo.

entonces, desde la posibilidad de que el banco este en capacidad de restringir la oferta de préstamos (racionamiento del crédito), o de capturar el mayor monto de los depósitos (el tamaño del sector financiero formal), y hasta qué punto puede ofrecer préstamos (crear dinero) (Guzmán, 2000).

El acceso limitado o condicionado al financiamiento se constituye en una restricción importante para el crecimiento de la productividad a nivel de empresa, afectando profundamente el crecimiento del producto agregado y la diversificación productiva. Por tanto, es importante investigar el alcance y los determinantes de las restricciones de financiación en América Latina y el Caribe (ALC) (Presbitero & Rabellotti, 2016).

El vínculo entre el acceso a la financiación y la productividad es complejo, ya que puede ir en dos direcciones. Además, el vínculo se puede dar de forma indirecta, por ejemplo, por la falta de crédito que podría entorpecer la innovación y la competitividad exterior, lo cual afecta la productividad. De hecho, hay varios otros factores que afectan profundamente la productividad y están relacionadas con el acceso al crédito, tales como: la innovación, la apertura limitada a las exportaciones, inversiones extranjeras y las cadenas globales de valor.

Con información como la provista por la Encuesta del Banco Mundial (World Bank Group, 2017) en 31 países de ALC, se logra obtener un panorama amplio de la relación entre datos macroeconómicos y la estructura del mercado de crédito y el entorno institucional. La relación entre el crédito bancario y PIB, una medida de la profundidad financiera, es del 40%, y va desde valores muy bajos en Argentina, México, Perú y Uruguay, similares a lo encontrados en países mucho más pobres como Tanzania, Ghana y Mozambique, hasta altas relaciones como en Chile (64 %) y algunos de los países del Caribe, especialmente en los centros offshore (por ejemplo, las Bahamas, Barbados y Panamá) (Presbitero & Rabellotti, 2016).

El número de sucursales bancarias puede ser considerado como un requisito previo para la inclusión financiera, facilitando el acceso a los servicios financieros para particulares y empresas. Según la misma fuente; la mediana del número de agencias (13) y cajeros automáticos (37) por cada 100.000 adultos en el ALC es menor que en los países de Europa del Este (22 sucursales y 54 cajeros automáticos) y en las economías del G-7 (24 y 118), pero es similar a las economías de Asia (11 y 34).

En un estudio comparado entre países, Goldsmith (1969) encuentra que el tamaño del sistema financiero contribuye positivamente al crecimiento económico, pero es incapaz de mostrar ninguna relación entre la estructura financiera y el crecimiento. Este estudio ha sido particularmente atacado en términos de que la muestra fue muy pequeña (sólo treinta y cuatro países), las variables que podrían afectar el crecimiento no se tuvieron en cuenta, no se midió el funcionamiento del sistema financiero y la direccionalidad de la causalidad no se investigó.

(King & Levine, 1993) mejoran el trabajo de Goldsmith mediante la ampliación de la muestra de setenta y siete países, la introducción de factores de control, la consideración de tres indicadores de crecimiento (crecimiento real per cápita, el crecimiento en la acumulación de capital, y el crecimiento de la productividad total) y la introducción de nuevos indicadores de desarrollo financiero.

Entre los nuevos indicadores que consideraron (King & Levine, 1993) se encuentran: los pasivos líquidos con respecto al PIB, el crédito bancario con relación al crédito bancario más activos internos del banco central, y el crédito al sector privado dividido por actividades económicas contribuyentes al

PIB), con estos parámetros, los autores encuentran una relación positiva entre cada medida financiera y los tres indicadores de crecimiento, utilizando las especificaciones econométricas alternativas, corroborando que el tamaño y en general el sistema financiero contribuye de forma positiva al crecimiento económico.

Debido a la persistente desaceleración en el crecimiento económico y al fracaso para lograr una mejora significativa en el nivel de vida, el período de la década de 80s fue testigo, de las iniciativas radicales encaminadas a salvaguardar e intensificar el rendimiento del capital nacional y en el mundo internacional (Levine, 1997). Los Programas de Ajuste Estructural, tenían el objetivo de establecer un conjunto de condiciones favorables al libre mercado en la expectativa de que esto lograría fomentar la acumulación de capital y la asignación más eficiente de los recursos. Como parte de estos programas de ajuste estructural, los sistemas financieros (mercados) fueron reestructurados en la mayoría de los países, con un énfasis en medidas de liberalización y la reducción o eliminación de los controles e intervenciones estatales.

Estos programas de ajuste impulsados por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Gobierno de los Estados Unidos han contribuido a un crecimiento económico precario y, en casi todos los casos, a un aumento de la pobreza, a una mayor concentración de los ingresos, a la depresión de los salarios y al socavamiento de los medios de subsistencia rurales (The Development gap, 1995).

Por ejemplo, en 1982 el gobierno mexicano implementó prácticamente todas las políticas de ajuste promovidas por el Banco Mundial y el FMI como son: la reducción del gasto público (incluyendo servicios sociales); eliminación o selección de subvenciones; reforma fiscal; restricción de crédito; privatización de la mayoría de las empresas estatales; liberalización del comercio; devaluación; eliminación de las barreras a la inversión extranjera; y salarios "competitivos" (The Development gap, 1995). Con las políticas de liberación comercial, crédito restrictivo y reducción de las barreras comerciales, afectó la actividad productiva, especialmente sobre las empresas pequeñas que no podían competir y salieron del mercado. Se dio prioridad en crédito a industrias más grandes y que podían exportar, causando daños a las pequeñas y medianas empresas. La privatización y la desregulación contribuyeron a una fuerte concentración de ingresos y riqueza, tendencia que va en contra de la necesidad de crear un mercado interno fuerte como factor de crecimiento económico sostenido. En lo que los analistas llaman un proceso de "arrastre", en México ha habido una transferencia masiva de recursos de la población asalariada a propietarios de capital (The Development gap, 1995).

Para ilustrar la extrema concentración de riqueza e ingresos, el más rico mexicano, Carlos Slim, dueño de Telmex, es catalogado por la revista Forbes como poseedor de una riqueza de alrededor de 6.600 millones de dólares para 1994. En el otro extremo, alrededor del 20 por ciento de la población (17 millones de personas) vivían en extrema pobreza, subsistiendo con ingresos inferiores a 350 dólares por persona al año. En otras palabras, los activos del hombre más rico de México suman más que el ingreso anual de los 17 millones de personas más pobres combinadas (The Development gap, 1995).

Otro aspecto que se ha estudiado es el papel de la banca pública en el financiamiento de los sectores económicos emergentes, evidenciándose que un mayor grado de propiedad estatal se asocia negativamente con el desarrollo del sector bancario y el fomento a éstos, ellos encuentran que el componente exógeno del desarrollo financiero está fuertemente relacionado con la posibilidad que tienen estos sectores de hacerse competitivos (Ayadi, 2015).

En los últimos años ha habido un creciente interés en evaluar el desarrollo financiero y el fomento de actividades económicas no tradicionales. Así, por ejemplo; el trabajo de Ayadi establece un vínculo positivo entre las finanzas, la promoción de estos sectores, y sus fuentes. De este modo, el canal del desarrollo financiero hacia el surgimiento de nichos de mercado de alto valor es a través del incremento de la productividad y no a través de la acumulación de capital (Ayadi, 2015).

Aunque solo se considerara la relación lineal entre diversificación de la actividad económica y las finanzas, se acepta que el desarrollo financiero contribuye a ésta diversificación en los países industriales mediante la mejora de la productividad total de los factores, y en los países en desarrollo mediante el aumento de la acumulación de capital, descubriendo también que el impacto del desarrollo financiero a este propósito es más fuerte en los países ricos que en los países de bajos ingresos (Gumata & Ndou, 2017).

Este mismo autor establece una diferencia de impacto a corto y largo plazo del desarrollo financiero en la generación de valor agregado, y sostiene que tal asociación es negativa a corto plazo, por lo atiente al aumento del riesgo de que se generen crisis financieras. Por otro lado, existe un componente exógeno que explica la influencia del desarrollo de la banca y de los mercados accionarios con el fomento de este tipo de actividades. Esto sucede porque la capitalización del mercado de valores no está asociada con el impulso a las actividades económicas no tradicionales porque los precios no son suficientes para mejorar el crecimiento (Ayadi, 2015).

La relación entre la proporción de dinero otorgado en créditos como razón del PIB y el impulso a los sectores económicos emergentes de alto valor es positiva para el caso de los países desarrollados. La dirección de los resultados, va desde el desarrollo financiero hacia la actividad productiva, es así que cuando se analiza los datos bancarios y bursátiles trimestrales, existe un vínculo entre el desarrollo financiero y fomento empresarial en los países en desarrollo, revelando una asociación positiva y significativa entre el desarrollo financiero y estos sectores, con un mayor impacto de las medidas del sector bancario (World Bank, 2013).

El desarrollo financiero es bueno para el fomento de nuevas industrias, especialmente en los países de medianos y altos ingresos. Esta ventaja derivada del desarrollo del sector bancario es más fuerte que la de un mercado de valores. De hecho, retomando los indicadores financieros previamente mencionados, con otros más, como la relación del dinero con el PIB, la relación de la moneda, M2 menos el PIB, la proporción del crédito bancario al sector privado y el PIB, y la proporción de crédito para el sector privado con el total del crédito interno, se aprecia que la causalidad es bidireccional, hay un fuerte impacto del desarrollo financiero en este proceso a través de la inversión y la eficiencia (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006).

Otros hallazgos muestran que la causalidad entre desarrollo financiero y el fomento de sectores no tradicionales depende del parámetro financiero utilizado. La dirección de la causalidad va desde el desarrollo financiero hacia la competitividad de estas industrias cuando se utiliza la relación dinero-ingreso, contrariamente, se dirige desde el impulso de industrias no tradicionales hacia el desarrollo financiero cuando la medida utilizada son los depósitos bancarios, el crédito privado o los coeficientes de crédito nacionales (Ayadi, 2015).

En un análisis de series de tiempo de varios países, Abu-Bader y Abu-Qarn (2008) exploran la relación causal entre el desarrollo del sistema financiero y el surgimiento de nuevas industrias con alto

valor agregado en Argelia, Egipto, Israel, Marruecos, Siria, Túnez, usando la metodología de los Vectores Auto-Regresivos (VAR). Ellos emplean cuatro medidas diferentes de desarrollo financiero y apoyan la hipótesis de que las finanzas conducen a mejorar la competitividad de estas industrias en cinco países (Argelia, Egipto, Marruecos, Siria y Túnez). Los resultados sugieren que las reformas financieras deben continuar para estimular el ahorro/inversión y, por lo tanto, el crecimiento económico, de largo plazo (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006).

En cuanto a los resultados de la relación entre las finanzas y la diversificación productiva en los países del norte de África durante el período 1970-2008. Se distingue entre el ahorro interno y las remesas provenientes del extranjero, desagregando el primero en donaciones, inversión extranjera directa, la inversión de cartera y préstamos (Ayadi, 2015).

El resultado de la investigación realizada en Argelia, Egipto y los demás países mencionados, separan el impacto directo e indirecto del desarrollo financiero en el progreso de los sectores no tradicionales. Se concluye que el desarrollo financiero proviene de los esfuerzos por el ahorro interno. En Argelia, se deben a las subvenciones, así como préstamos multilaterales extranjeros y bonos de crecimiento. En Egipto, a las subvenciones, a la inversión extranjera directa, los préstamos a largo plazo, los préstamos a corto plazo, los préstamos bilaterales, los préstamos multilaterales y los préstamos bancarios, todos juntos aportan a constatar una mayor competitividad en estas industrias, que atraen flujos de capitales extranjeros al país (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006).

En Marruecos y Túnez, también la mejora de estos sectores productivos causa la afluencia de préstamos. Estos resultados sugieren que las políticas financieras e industriales deben adaptarse a cada caso. Otro autor, Baliamoune-Lutz (2008) recoge evidencia sobre la relación dinámica de corto y largo plazo entre la producción real y el desarrollo del sistema financiero en Argelia, Egipto y Marruecos para el período 1960-2001 (Ayadi, 2015).

Sus resultados indican una relación estable de largo plazo entre las finanzas y el auge de estas industrias no tradicionales. En la producción real de corto plazo se ajusta al equilibrio en los tres países. Se sugiere que las finanzas lideran la promoción de estos sectores económicos, para luego obtener resultados mixtos con la inclusión de grados de regulación y supervisión bancaria (Ayadi, 2015).

Posteriormente, Boulila y Trabelsi (2004) investigan la relación entre las finanzas y fomento de industrias con alto valor agregado para diferentes períodos que van de 1960 a 2002. Ellos apoyan la hipótesis de que el crecimiento conduce al desarrollo financiero. Ellos atribuyen estos resultados a cuatro factores: (i) la represión financiera, (ii) las reformas financieras, (iii) el alto nivel de morosidad y (iv) disponibilidad de la información con presencia o ausencia de costos de transacción que obstaculicen la profundización financiera (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006).

Micro-Determinantes de las restricciones financieras

Existe una extensa literatura sobre el micro determinante de las restricciones de financiación y las estructuras del mercado de crédito. Son especialmente útiles los estudios empíricos con una perspectiva global, utilizando datos a nivel de empresas, como la encuesta del Banco Mundial (World Bank Group, 2017) que se centren en ALC.

La literatura ha demostrado consistentemente que las empresas más antiguas, más grandes, más productivas y de propiedad extranjera tienen menos probabilidades de encontrar obstáculos de financiación (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006). Con base en la encuesta señalada se demuestra una correlación robusta en todo el mundo (incluyendo la región de ALC) entre tamaño de la empresa y el acceso a la financiación; y así mismo se demuestra que las PYME son más propensas a enfrentar las restricciones de crédito.

En concreto, para Argentina, Brasil, Chile y México, (Makler, Ness, & Tschoegl, 2013) se corroboró la hipótesis estándar de que las empresas más pequeñas y más jóvenes están en desventaja cuando se trata de asegurar el crédito bancario en comparación con las empresas más grandes y de mayor edad.

La mayoría de las empresas acuden al endeudamiento como una manera para incrementar la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios. Este endeudamiento consiste en la solicitud de recursos económicos a entidades financieras para la adquisición de activos o invertir en propiedades, planta y equipos o para el financiamiento de gastos y costos operativos.

El trabajo de Galindo & Schiantarelli (2003) revela el efecto de la composición de la deuda, que para la Argentina sería positivo y significativo en el porcentaje de deuda total siempre que sea de mayor duración (1 año o más). La estructura de vencimientos también es relevante al relacionarla con la tangibilidad, duración de los activos (medidos por la relación entre activos fijos y totales) y la evidencia hay coincidencias entre la estructura de vencimiento de los activos y pasivos.

El tamaño y tangibilidad también están positivamente relacionados con la proporción de deuda. Por último, el riesgo país, medido como el diferencial del índice de bonos de mercados emergentes, altera la estructura de vencimientos de la deuda a favor de la deuda a corto plazo denominada en moneda. Lo contrario es cierto para el desarrollo financiero, entendido como la ratio de deuda privada/PIB (Galindo & Schiantarelli, 2003).

Igualmente, traen a colación la evidencia de que el tamaño (y tangibilidad) es crucial en la determinación del acceso y el monto de la deuda a largo plazo para las empresas ecuatorianas. Estos resultados son consistentes con varias explicaciones. Uno es simplemente que la garantía es un requisito previo para obtención de crédito a largo plazo.

Además, las grandes empresas tienden a ser más rentables, por lo que esto refleja una asociación positiva entre la calidad de la empresa y la deuda a largo plazo. Además, las empresas con mayor poder de negociación e influencia política tienen facilidades para la obtención de los recursos financieros, en particular cuando están disponibles a través de programas (Galindo & Schiantarelli, 2003).

Estos autores también refieren que la estimación de una función de producción aumentada sugiere que la disponibilidad de financiación a largo plazo puede tener un efecto productividad. Tal vez la disponibilidad de financiamiento a largo plazo facilite el acceso a tecnologías, y este efecto domina los efectos positivos de incentivos generados por la demanda, neutralizando el temor a la liquidación asociada a la deuda a corto plazo.

Asimismo, hacen mención de la fuente de crédito para las empresas en el caso de Costa Rica. Ellos encuentran que mientras que los bancos son la fuente más importante de crédito para las empresas más

grandes, el crédito no bancario (crédito comercial y crédito informal) es la principal fuente de fondos para las empresas más pequeñas. Además, los fondos propios y el crédito informal son muy importantes para las empresas recién creadas. La probabilidad de tener acceso al crédito bancario (o su participación en el crédito total) está positivamente con las características de la empresa, como el tamaño, los estados contables formales y la existencia de una relación de largo plazo con un banco (Galindo & Schiantarelli, 2003).

El costo marginal del crédito se mide utilizando sobregiros, que es la línea de crédito cara (Galindo & Schiantarelli, 2003). La disponibilidad de crédito se mide con líneas de crédito no utilizadas como proporción del pasivo total con el banco principal. Se considera que la disponibilidad de crédito depende positivamente de la relación de cercanía entre las empresas y el banco. La proximidad se mide por la concentración de la deuda marginal con el banco y por el número de cuentas con él.

Las características favorables del balance (tales como grandes activos, un alto ratio de ventas a activos, bajo apalancamiento, etc.) y un buen historial de crédito (una situación de crédito normal, sin atrasos y sin cheques devueltos) conducen a una mejor disponibilidad y menor coste. Además, un buen historial en el registro de crédito que está asociado con una mayor disponibilidad de crédito, lo que sugiere que la información contenida en el Registro Central de Deudores disminuye las restricciones de crédito para las empresas saludables (Galindo & Schiantarelli, 2003).

La severidad de las restricciones de financiación no sólo depende de las características de los informes financieros objetivos de la empresa (es decir, datos cuantificables), sino también de la fuerza de la relación entre los bancos y las empresas, en el historial de crédito de la empresa y sobre las características de la empresa, las cuales, en promedio, se correlacionaron con su solvencia. Además, Galindo & Schiantarelli (2003) confirmaron que las restricciones financieras fueron menos vinculantes para las grandes empresas y para aquellas que eran de propiedad extranjera o pertenecía a un grupo empresarial.

En una parte importante de la literatura sobre el crédito bancario se investiga cómo el desarrollo económico, la competencia del mercado, y la presencia de bancos extranjeros afectan el acceso a la financiación. En un trabajo de Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi (2006) combinado con datos de empresas de 74 países, se demostró que la concentración del mercado se asoció positivamente con los obstáculos de financiación, especialmente en los países en desarrollo.

Sin embargo, este efecto negativo de la concentración del mercado se vio mitigado en los países con una fuerte presencia de bancos extranjeros y donde los registros de crédito facilitaron el intercambio de información, mientras que se magnifica en los países con alta interferencia del gobierno y una presencia dominante de los bancos estatales.

No hay un criterio unánime sobre si los bancos extranjeros reducen la disponibilidad de crédito. Se asume que, en los países con una fuerte presencia de bancos de propiedad extranjera, el acceso al crédito bancario se percibe como menos restrictivo para las empresas, especialmente aquellas que por su tamaño y vulnerabilidad suelen estar excluidas o tienen muchas dificultades para acceder a él, como las PYME. Centrándose en Argentina, Chile, Colombia y Perú con el uso de datos de World Bank Group (2017) se apreció que el efecto de la presencia extranjera en préstamos a pequeñas empresas fue heterogéneo, pero, en promedio, las empresas pequeñas tenían más probabilidades de beneficiarse de la presencia de bancos extranjeros cuando estas instituciones tienen una importante presencia local.

Asimismo, se resalta la importancia de los registros de crédito para préstamos a empresas. Los registros privados y públicos se asociaron con el crédito más privado, especialmente en los países pobres. Los préstamos bancarios fueron mayores en los países donde los prestamistas comparten información, con independencia de la naturaleza pública o privada del mecanismo de intercambio de información. Desde mediados de la década de 1990, se ha producido un cambio estructural en los mercados de crédito de todo el mundo. La liberalización financiera ha contribuido a una contracción general del papel desempeñado por los bancos estatales y para incrementar la penetración de los bancos extranjeros en los mercados de crédito nacionales (Presbitero & Rabellotti, 2016).

El escenario de ALC no es una excepción. Después de las crisis financieras de la década de 1990, los sistemas bancarios en ALC experimentaron cambios significativos. La desregulación y la apertura de los mercados financieros a la competencia extranjera ayudaron a aumentar las presiones competitivas y dio lugar a un intenso proceso de reestructuración bancaria, la privatización y consolidación. Desde principios de la década de 2000, hubo una profundización general de los sistemas financieros nacionales en la región. Sin embargo, todavía hay lagunas importantes y, en general, no había habido una convergencia hacia los índices de madurez financiera observados en los países más desarrollados. Los mercados de crédito más desarrollados surgieron en algunos países dentro de la región, especialmente los centros offshore en el Caribe (Hoxha, 2013).

A diferencia de lo que ha ocurrido en otras regiones desde el año 2000, los mercados de crédito en los principales siete países de ALC se han vuelto más concentrados (Presbitero & Rabellotti, 2016).

Para los principales siete países de ALC, el sector bancario es más concentrado en el Perú y el más atomizado se encuentra en Argentina (World Bank, 2013). En el resto de la región, la concentración es relativamente alta, sobre todo en muchos pequeños países del Caribe, como Surinam, Guyana, Barbados, Antigua, Belice, Trinidad y Tobago, y Jamaica.

Los sistemas financieros de ALC muestran una muy alta penetración de los bancos extranjeros. La relación de los bancos extranjeros a los bancos totales ha aumentado considerablemente desde 1995 (28%), alcanzando el 42% en 2009, similar a la Europa del Este (47%) y mucho más alto que el Este de Asia (24%) y los países de la OCDE (24%) (World Bank, 2013) .

Teniendo en cuenta la participación de los activos en poder de los bancos extranjeros, las diferencias entre ALC (29%), Asia del Este (4%), y los países de la OCDE (11%) son aún más grandes (World Bank, 2013). De los principales siete países de ALC, México y Perú tienen una gran presencia de bancos extranjeros, y Brasil y Colombia tienen una menor presencia.

Finalmente; como quedó señalado las relaciones crediticias toman mayor importancia en paralelo al desarrollo del capitalismo; sin embargo, los beneficios de estas relaciones no son simétricos. El "empleo del crédito significa una subida de la cuota de beneficios a partir de la utilización de dinero ajeno, lo que permite que la cuota media de beneficios no solo se aplique al capital propio sino también al prestado". Este beneficio puede convertirse en superbeneficio si existen restricciones o límites de acceso al financiamiento para otras empresas, de esta forma el capitalista favorecido tendrá un mayor mercado a su disposición en el cual puede colocar su producción a un mayor precio (Hilferding, 1971:92).

Capital transnacional: La Internacionalización y proceso de expansión del capital financiero

A través de los monopolios, los países avanzados alcanzaron "enormes excedentes de capital" que fueron exportados al extranjero por sus capitalistas para así acrecentar aún más sus beneficios, puesto que, en los países menos desarrollados "el capital es escaso, el precio de la tierra es relativamente bajo, y los salarios son bajos y las materias primas baratas" (Lenin, 1974:78).

En base al estudio teórico de Hilferding (1910) acerca del capital financiero, Jaime Estévez y Samuel Lichtensztejn (1981) en su análisis sobre la expansión de los sistemas financieros, sostienen que el flujo de capitales se ha visto potenciado en mayor medida en los últimos años a través del proceso de globalización, que ha eliminado las limitaciones geográficas en cuanto a su asignación. El crecimiento de los mercados y de la red de centros financieros, han permitido que "las decisiones de crédito sean tomadas a escala global y no nacional".

Si bien el proceso de expansión del capital se consolidó en los países subdesarrollados mediante el proceso globalizador, para Aguilar (1976:68-70) esto fue propiciado por la falta de una industria nacional lo que facilitó la entrada de industrias extranjeras trayendo consigo el fenómeno del monopolio. La competencia internacional generó dependencia, porque la entrada de una empresa extranjera supuso una competencia desigual, haciendo que ésta absorba o elimine a la más débil que por lo general es la empresa nacional, provocando la concentración y monopolización de la producción. Estévez & Lichtensztejn (1981:33), coinciden en que el proceso de acumulación y dependencia se generó a través de condicionantes no únicamente internos sino externos vinculados a los sistemas financieros.

Tal expansión del capital no habría sido posible sin la existencia de empresas y entidades transnacionales. Para Palloix (1978:115) la empresa multinacional no es más que la expresión ideológica de otras cuestiones más reales, de la internacionalización del capital, la de los medios de acumulación internacional del capital, y la de la lucha de clases a escala internacional; es decir, representa el dominio y control del capital financiero que a su vez encierra relaciones de poder que sobrepasan los límites geográficos. Para Agudelo (1999:25-8) los países en vías de desarrollo están cada vez más expuestos al riesgo de prácticas competitivas, debido al fenómeno de la globalización en donde los problemas de competencia sobrepasan las fronteras nacionales.

En este sentido, la internacionalización del capital financiero, a través de las transnacionales y un sistema financiero interconectado a escala global, genera complejidad en la asignación del capital, lo que a su vez llevado a un escenario en una escala mucho mayor el problema pasa por el condicionamiento que se genera en los problemas estructurales de la producción de un país, puesto que se limita la concesión de créditos a ciertas empresas que cumplan con ciertos parámetros y condiciones. Por otro lado, los fines del capital financiero se han visto distorsionados, de capital que devenga interés (crédito), que tenía como objetivo reproducir el capital productivo, es subordinado, en el contexto de la globalización, a una lógica especulativa (Carcanholo & Nakatani, 2001:12-4).

La política pública y la industrialización

El auge de las economías asiáticas, conocido como "el milagro asiático", donde el Estado implementó políticas de industrialización de forma exitosa, despertó el interés en la política industrial (Chang, 1994:55). A esto se suma nuevos aportes a las *teorías del desarrollo económico*, muchos de ellos afirman que gran parte de la economía está relacionada a las acciones del Estado o gobierno, de forma directa e indirecta (Chang, 2014:171).

Chang (1994:60-1) define la política industrial como "una política destinada a afectar a industrias particulares (y las empresas como sus componentes) para lograr los resultados que el estado percibe como eficientes para la economía en su conjunto[14], este concepto asociado a la "Política Industrial Selectiva" enfatiza la aplicación focalizada de políticas diseñadas para las industrias en sentido estricto (excluyendo categorías distintas a la industria) haciendo hincapié que el principio rector debe centrarse en lograr la *eficiencia* (mayor productividad y competitividad) tanto de la industria y en última instancia de la economía en general. A ello, el autor argumenta, que una política industrial implica incentivos que van más allá de aspectos como la "educación, infraestructura y las regulaciones macroeconómicas", es decir, "incentivos horizontales", recomendadas por las instituciones financieras internacionales y sustentadas en el pensamiento neoliberal (Jaramillo, 2016:19).

Para Andrade (2015:16-7), la política industrial como política de desarrollo incorpora dos procesos complejos:

> [1] una política industrial busca crear las condiciones para iniciar o acelerar la transformación de la economía de un país hacia una base predominantemente industrial.
> [2] la política industrial supone la creación de capacidades estatales para diseñarla, llevarla a cabo, evaluar los resultados obtenidos y ajustarla; esto es, implica la necesidad paralela de "construir estado".

Esta definición incorpora el factor institucional, como elemento que describe la capacidad del Estado para favorecer el desarrollo industrial a partir de la conformación de un conjunto de instituciones.

Jaramillo (2016:4-5), en su investigación "the political economy of industrial policy in Peru and Ecuador: 1980-2010", define a la política industrial como "un proceso político que involucra una interacción compleja de actores e instituciones políticas y económicas en un contexto y tiempo específicos"[15], es decir; asume la política industrial como una "variable dependiente", cuya formulación aplicativa está influenciada por "actores, ideas y limitados marcos institucionales y estructuras económicas"[16].

En el marco del debate sobre las *políticas industriales* surgen también dos posiciones al respecto: el primero, defensores de la política industrial, argumentan que el sector manufacturero es vital y fundamental para alcanzar una economía próspera, su desarrollo implica una importante asignación de capital para el crecimiento de la productividad. Por lo tanto, el Estado debería intervenir para impulsar el desarrollo industrial, de ser necesario, mediante una focalización industrial (como se observó en el caso de los "tigres asiáticos") (Chang, 1993:56).

Autores como Robert Wade (2004; 2012) y Ha-Joong Chang (1994; 1999; 2009) evidencian que "la economía en general está en una mejor [situación] con una política industrial dirigida por un Estado de

[14] (Chang, 1994:60-1). *La traducción es mía.*
[15] (Jaramillo, 2016:4-5). *La traducción es mía.*
[16] (Jaramillo, 2016: 5). *La traducción es mía.*

desarrollo, en lugar de un mercado libre sin restricciones"[17] (citado en; Jaramillo, 2016:21). Esta situación se corrobora por las experiencias de los países del sudeste asiático (Corea del Sur, Taiwán y, en menor medida, en Malasia y Tailandia), en donde las políticas y estrategias dirigidas a industrias particulares "mejoraron y diversificaron sus economías y finalmente alcanzaron el nivel de vida de las democracias prósperas, algo que ningún otro país en desarrollo ha hecho desde la Segunda Guerra Mundial"[18] (Wade, 2004, i; citado en Jaramillo, 2016:21).

Para el caso de América Latina, Jaramillo (2016:21) reflexiona sobre la débil correlación que existe entre una "política industrial fuerte y una industrialización rápida", que bien podría estar asociado a la "naturaleza inestable de la política latinoamericana". En este sentido, los estudios sobre las políticas de industrialización selectiva y políticas comerciales (ISC)[19] identifican un conjunto de capacidades institucionales[20] que han permitido que los Estados puedan intervenir de manera óptima en la economía a través de una política de industrialización.

Para Andrade (2015:40), la aplicación de una política industrial debe articularse con todos los sectores y actores involucrados mediante la presencia de una *agencia coordinadora central o agencia nodal*, encargada de "fija[r] metas cuantificables de crecimiento de equipo, plantas, número de puestos de trabajo y volúmenes de exportaciones [a] cumplirse en cada sector de la industria", pero la parte fundamental de su labor radica en el monitoreo del cumplimiento de esas metas, de tal forma que esta *agencia nodal* se anticipe a eventuales problemas que surjan con las empresas o en los sectores de la industria y pueda "[iniciar] negociaciones con el mismo a fin de ajustar metas, afinar los estímulos, o en el caso extremo, aplicar las sanciones" (Chibber, 2003; citado en Andrade, 2015:40).

La consolidación de la capacidad institucional, bajo una coordinación entre agencias y una burocracia altamente capacitada y funcional, resulta en una "cohesión del Estado de desarrollo" (Andrade, 2015:40) y, genera las condiciones que permitirán desarrollar "instrumentos mediante los cuales los decisores políticos y los administradores estatales pueden comunicarse con las firmas en torno a la estrategia de industrialización" (Chibber, 2003; citado en Andrade, 2015:40).

Sobre el efecto político de las políticas de industrialización selectiva (ISC), Andrade (2015:41) afirma que instituciones como la *"agencia nodal, una burocracia altamente capacitada y densas redes de comunicación"* dan lugar a un Estado de desarrollo con un nuevo poder implícito, "el de imponer a los capitalistas dónde, cuándo, en ocasiones, incluso cómo hacer sus inversiones". En este contexto, el papel de la *agencia nodal* es central en su actividad de monitoreo, pues permite identificar la eficiencia de las firmas individuales y los sectores, y con ello qué prácticas favorecen o limitan el incremento de la producción y sus exportaciones, y con esta información están en la capacidad de ajustar los incentivos y penalizaciones estatales y, corregir el nivel de inversión o desinversión de los empresarios privados (Chibber, 2003; citado en Andrade, 2015:41).

De otro lado, también surgen posiciones que no concuerdan con la política industrial, al respecto argumentan "que las economías capitalistas avanzadas se están moviendo hacia economías

[17] (Jaramillo, 2016:21). *La traducción es mía.*
[18] (Wade, 2004, i; citado en Jaramillo, 2016:21). *La traducción es mía.*
[19] Este tipo de políticas fueron adoptadas por Alemania y Japón después de la Segunda Guerra Mundial, y por los países del Este asiático como Singapur, Taiwán y Corea del Sur, a partir de la década de los 50s del siglo XX (Andrade, 2015:23).
[20] De acuerdo a Andrade (2015:57), las siguientes instituciones están ampliamente correlacionadas con un mayor crecimiento económico: "una agencia nodal [agencia coordinadora]; un cuerpo administrativo autónomo (servicio civil o burocracia); redes amplias de coordinación de inversiones entre el Estado y el sector privado (arraigo)".

postindustriales, donde las actividades de servicio se convierten en el centro de la vida económica[21]" producto de la dinámica de las fuerzas del mercado (la demanda de servicios aumenta a medida que aumenta el ingreso). Por lo tanto, concluyen, favorecer a un sector en específico (manufactura) limitaría la selección natural del mercado distorsionando la reasignación de recursos entre los sectores económicos (entre ellos el sector servicios), limitando un crecimiento económico en el largo plazo (Chang, 1993:56)

Aportes teóricos (Rowthorn & Wells, 1987; Baumol et al., 1989, citados en Chang, 1993:57) cuestionan estas últimas afirmaciones que posicionan a las actividades de servicios como el centro de las economías postindustriales; al respecto, se argumenta que "el cambio estructural a largo plazo hacia una economía de servicios" no necesariamente se produce por un aumento de la demanda a consecuencia de un incremento en el ingreso, sino que el cambio estructural radica en la inflación del costo de los servicios debido a un retraso en el crecimiento de la productividad (en relación con la productividad de la manufactura). De esta forma se justifica que la dinámica en el mercado de los servicios está asociado a una inflación de los costos, más no a un cambio real de la demanda agregada a medida que aumentan los ingresos.

De acuerdo a Chang (1993:65), las economías industriales modernas se caracterizan por el uso de tecnologías en la producción, para lo cual las empresas asumen grandes inversiones fijas (bienes de capital, maquinarias, etc.), cuyos resultados se traducen en una curva de costo promedio decreciente, o economías de escala, situación que posibilita a las firmas participantes producir a una escala que no permite más que unas pocas empresas en una industria, debido a que una producción a una escala eficiente impide y socava la competencia, condicionando la permanencia de otras empresas a la adopción de la misma tecnología (o una más eficiente) de lo contrario su salida de la industria será inminente.

En consecuencia, el resultado es una industria oligopolista con interdependencia estratégica entre las decisiones de las empresas, que bajo ciertas circunstancias puede conducir a la ineficiencia, elemento que eleva el papel de la intervención del Estado.

En el escenario de una industria con una estructura de costos caracterizada por economías de escala, existe una alta probabilidad de una guerra de precios para socavar a los competidores; en este sentido, surgen distorsiones: un caso de subinversión o de sobreinversión. Al respecto, la política industrial actúa como *coordinadora de inversiones:*

> En una industria nueva (o en una industria en expansión) con economías de escala, si gran parte de los nuevos entrantes potenciales esperan que otros ingresen a la industria para iniciar una guerra de precios, puede haber una entrada insuficiente de competidores, lo que resulta en un nivel de producción subóptimo: un caso de subinversión. Por otro lado, si esperan que no entren muchos competidores, es posible que se realicen demasiadas inversiones, porque entonces tienen un incentivo para instalar la mayor capacidad posible para reducir sus costos unitarios (lo que proporcionaría una clara ventaja en la competencia futura): un caso de sobreinversión (Chang, 1993:66)[22].

La teoría contemporánea del desarrollo económico incorpora en el debate el rol de las instituciones formales como agentes que favorecen las condiciones para el cambio productivo. Ha-Joong Chang (2014:112), especialista en la economía del desarrollo, define el desarrollo económico como "un

[21] (Chang, 1994:56). *La traducción es mía*.
[22] (Chang, 1994:66). *La traducción es mía.*

proceso de crecimiento económico que se basa en el aumento de las capacidades productivas[23] de una economía: sus capacidades para organizar, y, lo que es más importante, transformar, sus actividades de producción[24]".

Acemoglu & Robinson (2012:279), destacados economistas del desarrollo, en su libro "¿Por qué fracasan las naciones?" señalan a las instituciones inclusivas, que promueven la actividad económica, como elementos claves del desarrollo económico de una nación; en su análisis también logran identificar que en la mayoría de economías subdesarrolladas, predominan instituciones económicas y políticas que estimulan el extractivismo como eje central de su desarrollo y, cuya permanencia se debe principalmente al control político por parte de las élites que se resisten a la consolidación de una "destrucción creativa[25]" que reformule este tipo de instituciones y su fin último en la estructura productiva de un país en específico.

Para Chang (2014:112), una economía con bajas capacidades productivas basadas en recursos naturales o en mano de obra barata, no solo recibe bajos ingreso sino que también en el largo plazo existe una incertidumbre sobre el valor de lo que produce; con los cambios tecnológico a nivel global su producción no tendrá el mismo valor que ahora, debido a que los países con capacidades productivas superiores pueden desarrollar sustitutos a los recursos naturales, afectando a las exportaciones de los países en desarrollo.

En este contexto, el desarrollo de las capacidades productivas a las que se refiere Chang (2014:114-5) no están determinadas únicamente por los cambios tecnológicos y el nivel de eficiencia en las habilidades organizativas de las empresas, sino que también dependen del desarrollo de las "capacidades que los actores no empresariales, como el gobierno, las universidades, los centros de investigación e institutos de capacitación, tienen para facilitar la producción y mejorar la productividad[26]".

La efectividad de las instituciones económicas determinan las capacidades productivas de una economía en particular; las instituciones de carácter corporativo y las transacciones financieras son fundamentales al momento de determinar los incentivos a las inversiones a largo plazo, por ejemplo: maquinaria que mejore la productividad, capacitación a los trabajadores y, la investigación y desarrollo (Chang, 2014:114); el papel que cumplen las instituciones pueden afectar las decisiones de los actores económicos, tanto para asumir riesgos en sus inversiones o llevar a cabo cambios en sus procesos productivos.

[23] Organismos internacionales como la UNIDO (the United Nations Industrial Development Organization), OECD, el Banco Mundial y el World Economic Forum han desarrollado indicadores que miden las capacidades productivas de las naciones, las más relevantes son: estructura de la producción (proporción de las industrias de alta tecnología en la producción total), infraestructura (conexiones de banda ancha per cápita), capital humano (proporción de trabajadores con título universitario) y actividades de innovación (número de patentes per cápita) (Chang, 2014:116).

[24] (Chang, 2014:112). *La traducción es mía.*

[25] Concepción Schumpeteriano que describe la importancia del desarrollo tecnológico en la evolución del capitalismo: "la competencia entre capitalistas no está guiada por el mercado, sino por las innovaciones tecnológicas…Cuando un empresario introduce un nuevo proceso [productivo]…Los competidores en ese mercado, si quieren sobrevivir, deben imitar las innovaciones" (Andrade, 2015:37), al término del ciclo aquellas empresas incapaces de innovar sus procesos de producción pueden desaparecer.

[26] (Chang, 2014:114-115). *La traducción es mía.*

El caso de América Latina

A mediados de la década del siglo XX, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), fue una política de industrialización ampliamente difundida en América Latina, cimentando fuertes raíces en la región e integrándose como la principal política económica durante décadas, tanto para la clase política como para la clase industrial, hasta la llegada de las medidas del Consenso de Washington (Jaramillo, 2016:4).

Durante este período, la industrialización se concibió como "la piedra angular de las estrategias para superar el subdesarrollo y la dependencia, la pobreza y la exclusión"[27] (Stewart, 2005:51; citado en Jaramillo, 2016:15), concepto asociado al enfoque de la *dependencia* expuesta por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe[28] (CEPAL).

La escuela estructuralista de la CEPAL resume sus ideas en cuatro puntos centrales:

> i) El subdesarrollo está conectado de manera estrecha con la expansión de los países industrializados; ii) El desarrollo y subdesarrollo son aspectos diferentes de un mismo proceso universal; iii) El subdesarrollo no puede ser considerado como primera condición para un proceso evolucionista; iv) La dependencia no es sólo un fenómeno externo, sino que se manifiesta también bajo diferentes formas en la estructura interna (social, ideológica y política)[29] (Dos Santos, 2002:13).

La visión Cepalina explica el subdesarrollo de los países de la periferia[30] como una condición estructural interna (matriz primario-exportadora), que está sujeta a la expansión hegemónica de los países centrales[31] quienes dictan la estructura internacional (división internacional del trabajo). Esta relación desigual, entre centro y periferia, en la que los países de la periferia exportan productos básicos (materia prima) e importan bienes industrializados (productos de alto valor agregado), plantea la transferencia de valor de la periferia al centro, situación que resulta en el deterioro de los términos de intercambio del primero (King, 2018:203). En este sentido, la política de industrialización (ISI) "ofrecía la posibilidad de superar el círculo vicioso de las economías de la periferia, dependientes de las exportaciones de productos básicos y del desarrollo interno" (Prebisch, 1949; citado en Jaramillo, 2016:16).

La estrategia ISI estuvo conformada por un conjunto de instrumentos de política económica orientadas a promover la producción manufacturera nacional, entre ellas: "aranceles y cuotas; subsidios estatales; líneas de crédito [preferenciales, con tasas de interés] subsidiadas; [creación] de empresas de propiedad estatal [en sectores de capital intensivo en donde el sector privado presentaba escasa o nula participación]; límites a la propiedad y participación del capital extranjero en la economía doméstica y; manipulación de tipos de cambio sobrevalorados [(política monetaria)]"[32] (Jaramillo, 2016:23).

La aplicación de estas políticas ISI comprendía dos fases: "1) reemplazar los bienes de consumo importados básicos, ahorrando valiosos recursos monetarios para la expansión fiscal y la inversión; 2)

[27] (Stewart, 2005:51; citado en Jaramillo, 2016:15). *La traducción es mía.*
[28] La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) fue creada el 25 de febrero de 1948 y, es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas con sede en Santiago de Chile (CEPAL, 2019).
[29] (Dos Santos, 2002:13). Traducido por Mónica Bruckmann. Recuperado el 03 de abril de 2019 de http://ru.iiec.unam.mx/3099/1/TeoDep.pdf
[30] Países en desarrollo especializados en la venta de productos básicos (Jaramillo, 2016:22).
[31] Países desarrollados o industrializados, especializados en la venta de productos manufacturados, con alto valor agregado, cuyas industrias incorporan altos márgenes de productividad (Jaramillo, 2016:22).
[32] (Jaramillo, 2016:23). *La traducción es mía.*

dirigir la producción de manufactura con bienes de capital, duraderos y de vanguardia"[33] (FitzGerald, 1998; citado en Jaramillo, 2016:24).

En la década de los sesenta, las políticas de industrialización adoptadas por los países de la región de América Latina impulsaron el crecimiento de sus economías, con énfasis en el sector manufacturero; entre 1958 y 1970, las economías latinoamericanas crecieron en promedio 3,4% anual (Jaramillo, 2016:23); de igual forma, en el período de 1965-1980 la participación del sector manufacturero en el PIB creció dos puntos porcentuales, del 25% al 27% (Chang, 2014:121).

Sin embargo, en las últimas tres décadas, con la adopción de medidas económica de carácter neoliberal, las economías latinoamericanas no volvieron a experimentar este nivel de crecimiento (Jaramillo, 2016:23) y, se evidenció un proceso de desindustrialización generalizado en esos países, al 2014 las manufacturas representaron apenas el 17% del PIB; en el caso de Brasil, el proceso de desindustrialización fue drástico, la participación de la manufactura en el PIB cayó del 34% (1980) al 15% (2014) (Chang, 2014:121).

De acuerdo a Jaramillo (2016:6), la integración regional, conocida como la Comunidad Andina, promovió y coordinó los programas de industrialización (ISI) en todos sus Estados miembros. Sin embargo, Ecuador y Perú compartieron realidades similares: adoptaron el modelo ISI durante el gobierno de militares nacionalistas de izquierda; estaban sujetos a las presiones y el impacto de los shocks externos de la economía internacional, principalmente el auge de los precios del petróleo en la década de 1970, recursos que eran canalizados al desarrollo del sector manufacturero.

A principios de la década de 1980, tras el repentino estallido de las exportaciones de productos básicos que afectaron los incentivos orientados al sector industrial (manufactura) (Jaramillo, 2016:6), los países de la región se sumieron en un proceso de reformas neoliberales promercado. Al respecto, Chang (2014:121) asocia la "desindustrialización prematura" de América Latina a una serie de medidas económicas implementadas en la región durante la "crisis de la deuda":

> Esta desindustrialización prematura es en gran parte el resultado de las políticas económicas neoliberales implementadas en estos países desde la década de 1980. La repentina liberalización del comercio ha destruido franjas de industrias manufactureras en esos países. La liberalización financiera ha permitido a los bancos reorientar sus préstamos hacia los consumidores (representan un negocio más lucrativo), restringiendo el capital a los productores. Las políticas orientadas al control de la inflación, como las altas tasas de interés y las monedas sobrevaloradas, se han sumado a la agonía de las empresas manufactureras encareciendo los préstamos y haciendo más difíciles las exportaciones[34].

En este sentido, el autor asocia el proceso de desindustrialización con las políticas neoliberales, especialmente, la liberalización financiera; al respecto, concluye que las políticas de liberalización fomentaron el desmantelamiento de las políticas proteccionistas, sustentadas en la estrategia ISI, puesto que restringieron el crédito productivo (reorientación del crédito e incremento de las tasas de interés) y con ello la asignación de capital de inversión hacia los sectores productivos del país.

Jaramillo (2016:2-3) en su estudio afirma que las reformas estructurales de carácter neoliberal no progresaron de forma simultánea y constante en todos los países de Latinoamérica; estudios de Lora (2001; citado en Jaramillo, 2016:2) demuestran que gran parte de los países de la región se rezagaron en la aplicación de las reformas del consenso de Washington:

[33] (FitzGerald, 1998; citado en Jaramillo, 2016:24). *La traducción es mía.*
[34] (Chang, 2014:121). *La traducción es mía.*

> En una escala de 0 a 1, el índice promedio para todos los países latinoamericanos en reformas estructurales alcanzó 0,34 en 1985 y solo 0,58 a fines de la década de 1990 (p. 3).
> Los países más exitosos que reformaron la política comercial, el área más directamente relacionada con la política industrial, fueron Bolivia, Chile, Perú, Uruguay y Paraguay, que se registraron a 0.9 del índice. Ecuador estaba por debajo del promedio en 0.56 en la escala (p. 22) (Jaramillo, 2016:2-3).

De acuerdo al autor, estos elementos y el contexto político incidieron en el desempeño de las reformas en cada país de la región, desvinculando la variación de los procesos de ajuste con el "legado histórico y la institucionalidad" del período ISI (Jaramillo, 2016:3).

Para Gerschenkron (1962; citado en Jaramillo, 2016:24), los objetivos, en el contexto de una "industrialización tardía" en América Latina, no progresaron debido a la falta de "…inversión en plantas más grandes productoras de bienes de capital para el mercado interno y externo, incremento del nivel de consumo de la población y, la mejora del nivel de involucramiento de las instituciones estatales en la provisión de estrategias descentralizadas y [de carácter] empresarial orientadas a la industria manufacturera"[35].

En un estudio realizado por Syrquin (1994), quien analizó los modelos de industrialización de 14 países, cinco de ellos de América Latina, concluye que en la región "solo Colombia [aplicó] una estrategia [de industrialización] mixta orientada al mercado interno y a la exportación de manufacturas"[36] (citado en, Jaramillo, 2016:25), los demás países no cumplieron con el patrón de industrialización de los países asiáticos, es decir, una industrialización agresiva con fines de exportación.

Después de dos décadas de políticas neoliberales (consenso de Washington), Ecuador, uno de los últimos países que llevo a cabo un modelo industrializador ISI en el siglo pasado, "revivió oficialmente en 2009 una nueva versión de las políticas ISI, ahora llamada Industrialización por Sustitución Selectiva de Importaciones (SISI)"[37]. Paralelamente, Perú, país en similar situación que Ecuador (industrializador tardío), empezó a consolidar una reforma sectorial con Políticas de Desarrollo Productivo (PDP). Venezuela, por su parte, promovió programas dispersos en el marco de un desarrollo endógeno (Jaramillo, 2016:3).

La estructura productiva en el Ecuador

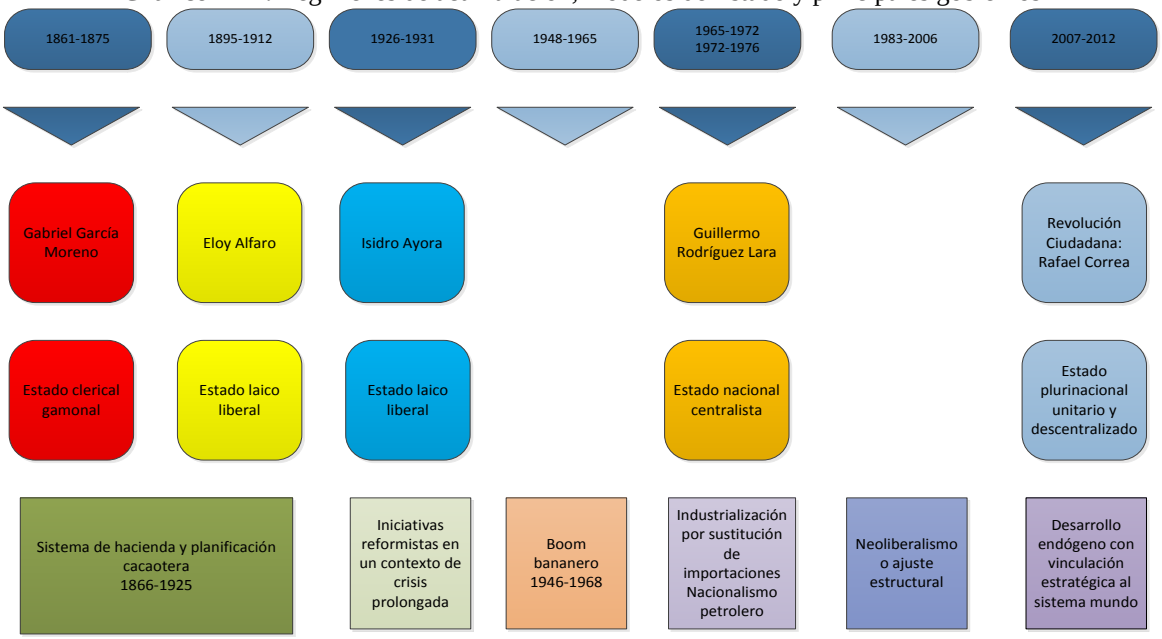
El Plan Nacional para el Buen Vivir advirtió como uno de los principales problemas de la actividad económica nacional su estructura primario-exportadora:

> La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado. Los constantes e imprevistos cambios en los precios internacionales de las materias primas, así como su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta tecnología, han colocado a la economía ecuatoriana en una situación de intercambio desigual sujeta a los vaivenes del mercado mundial (SENPLADES, 2012:5)

[35] (Gerschenkron, 1962; citado en Jaramillo, 2016:24). *La traducción es mía.*
[36] (Jaramillo, 2016:25). *La traducción es mía.*
[37] (Jaramillo, 2016:3). *La traducción es mía.*

En este sentido la SENPLADES (2012:9), presentó un gráfico explicativo en el que considera el comportamiento histórico de la matriz productiva ecuatoriana a través de los regímenes de acumulación, modelos de Estado y principales gobiernos.

Gráfico N° 1. Regímenes de acumulación, modelos de Estado y principales gobiernos



Fuente y elaboración: (SENPLADES, 2012:9)

Como se observa en el gráfico; se distingue siete períodos, caracterizados por diferentes regímenes de acumulación y modelos de Estado. En este contexto histórico Acosta (2012) presentó un repaso sobre las fases de la evolución de la economía ecuatoriana. De estas fases; la cuarta hace referencia al primero intento de industrialización basado en los desarrollos que la CEPAL había recogido de las experiencias de otros países latinoamericanos como Argentina y Brasil.

A finales de la década del siglo XIX, la industrialización llegó a América Latina y se desarrolló a partir de la promoción de la manufactura por parte de los exportadores nacionales y extranjeros, como respuesta a la demanda en los centros urbanos (Hirschman, 1968:5; citado en Jaramillo, 2016:1). Los primeros países en adoptar una política industrial serían las potencias regionales como Brasil, Argentina y México, entre los primeros años de la Gran Depresión y la década de 1940; posteriormente, Chile y Colombia, asumirían una política industrial resultado de un consenso político entre las clases industriales ascendentes, las élites tradicionales y sus partidos políticos, años después de la Segunda Guerra Mundial (O´Donnel, 1979; Wogart, 1978; citado en Jaramillo, 2016:1).

Los países más pequeños de la región, entre ellos Ecuador, asumirían de manera tardía una política industrial, motivada por el éxito económico de países vecinos; a ello se sumaría la influencia de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y, su prominente secretario, Raúl Prebisch (Dosman, 2008:281; citado en Jaramillo, 2016:1), a través de diversos estudios teóricos, principalmente la *teoría de la dependencia*, que explicaba el deterioro de los términos de intercambio producto de la relación desigual centro-periferia.

En este contexto, con los crecientes recursos externos captados del *boom* bananero y fuentes de financiamiento externo, en Ecuador se configuró un "Estado desarrollista" y, en 1954 se creó la Junta

Nacional de Planificación[38], entidad encargada de la planificación del desarrollo del país; que se configuró como el "primer intento serio de industrialización".

Ante los requerimientos de una nueva modalidad de acumulación y la ausencia de un conglomerado empresarial capitalista innovador, aparecieron empresas públicas con una importante participación en las "áreas consideradas estratégicas del sector primario-exportador" (Acosta, 2012:140), especialmente en el sector petrolero.

Con un papel cada vez más activo por parte del Estado, se auspició una política de *sustitución de importaciones,* que "promovía la producción industrial para el consumo doméstico"[39] (Jaramillo, 2016:2), política que por aquellos años estaba vigente en la región, pero no se obtuvo los resultados esperados. Acosta (2012:140) diferenció una serie de mecanismos explícitos e implícitos que promovieron una transferencia de excedentes a las "burguesías urbano-oligopólicas¨ con el objetivo de forzar una industrialización nacional:

> Los ejes para esta transferencia fueron, sobre todo, un tipo de cambio sobrevaluado y elevados aranceles a los bienes finales, los controles de precios agrícolas y los subsidios a su consumo, los sistemas tributarios regresivos, las bajas tarifas públicas, las tasas de interés reales negativas y la emisión primaria sin respaldo (que la población cancelaba a través del "impuesto inflacionario").

A pesar de los esfuerzos estatales por modernizar el modelo de acumulación capitalista en el país, no se consolidó una industria nacional con una producción de bienes finales intensivos en capital. Entre los factores que impidieron una industrialización de la economía se encuentran (Acosta, 2012:143-4):

i. Nula capacidad por parte de las élites (gremio empresarial) para crear las condiciones y propiciar su consecución.
ii. Inexistencia de un mercado dinámico interno, debido a que no se dio una redistribución de la renta ni de la riqueza.
iii. No se aseguró un flujo adecuado de capitales para la readecuación del aparato productivo superando su heterogeneidad estructural.
iv. No hubo una concentración real de esfuerzos privados y estatales para crear la infraestructura necesaria.
v. No se rediseñó una verdadera política arancelaria que hubiera protegido activamente a la industria naciente hasta que esta alcanzara niveles prudentes de competitividad internacional.

En estas condiciones, este intento de industrialización no propició cambios al patrón tradicional de acumulación primario-exportadora, vigente hasta la actualidad. Por el contrario, como describe Jaramillo (2016:2), la estrategia ISI "en lugar de ser visto como la estrategia clave para superar el subdesarrollo y el atraso [económico] (Prebisch, 1949), ISI se convirtió en sinónimo de estatismo ineficiente y mercados distorsionados (Williamson, 1990)"[40].

Al término del auge petrolero, no fue evidente el cambio en los patrones de acumulación ni producción, por el contrario, se profundizaron las exportaciones primarias, ahora sustentadas en la actividad petrolera:

[38] En 1979 pasó a llamarse Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE). (Acosta, 2012:139).
[39] (Jaramillo, 2016:2). *La traducción es mía.*
[40] (Jaramillo, 2016:2). *La traducción es mía.*

> No se alteró el proceso de acumulación atado a las exportaciones de productos primarios-el extractivismo- y menos aún se transformó la estructura de la propiedad, caracterizada por niveles de elevada concentración, tanto en los sectores agrario e industrial como en el comercial y bancario. Esta bonanza petrolera motivada por el petróleo, que apareció en forma masiva y relativamente inesperada, se acumuló sobre las mismas estructuras anteriores y reprodujo, a una escala mayor, gran parte de las antiguas diferencias" (Acosta, 2012:157).

Sin embargo esta etapa se vería fuertemente afectada debido a la "desaceleración de los precios de los productos básicos, la crisis de la deuda y la recesión generalizada en el mundo"[41] (Jaramillo, 2016:1); los intentos industrializantes se desvanecieron; y, fueron sustituidos por 20 años de "neoliberalismo y ajuste estructural" caracterizado por el impulso de políticas pro mercado, que propiciaron el desmantelamiento del modelo proteccionista, dando paso a una época de crisis económica e inestabilidad política (Jaramillo, 2016; Acosta, 2012).

Las políticas de industrialización fueron sustituidas por la lógica de los ajustes neoliberales, conocidas también como las reglas del "Consenso de Washington".

La implementación del recetario del Consenso de Washington, según Acosta (2012:244-245):

> …en lugar de resolver la crisis, como prometía, la exacerbó. El Ecuador sufrió en 1999 el retroceso económico más severo en América Latina hasta entonces. La caída del PIB real para 1999 fue 7,3% medida en sucres. Esa fue la mayor reducción del PIB en todo el siglo XX…en 1999 provocó una devaluación del 216%, una inflación del 52%, una caída del salario real del 23% y una salida de capitales privados de un 15% del PIB.
>
> El país, según UNICEF, experimentó el empobrecimiento más acelerado en la historia de América Latina…Entre año 1995 y el año 2000, el número de pobres se duplicó de 3,9 a 9,1 millones, en términos porcentuales creció de 34 al 71%; la pobreza extrema también dobló su número de 2,1 a 4,5 millones, en términos porcentuales el salto fue de 12 a un 35%.
>
> Los niveles de concentración eran descomunales. Ya a mediados de los noventa, antes de la grave crisis de los años 1998-2000, 6 mil personas naturales controlaban el 90% del capital de las compañías mercantiles sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Compañías. No más de 200 personas dominaban todo el sistema bancario privado, en el cual 5 bancos concentraban la mitad de las operaciones activas y pasivas.

En este contexto, la implementación de las medidas neoliberales alentaron más la producción primaria sustentada en una producción de bienes y servicios con bajo valor agregado (reprimarización de la economía), a esto se sumó el deterioro de la industria manufacturera (desindustrialización) y de sectores destinados a cubrir la demanda interna (Acosta, 2012:297).

Desarrollo endógeno con vinculación estratégica al sistema mundo 2007-2012

Durante el período 2007-2012, la SENPLADES (2012:11) propuso un modelo de desarrollo endógeno, que enfatizaba la transformación de la matriz productiva con el objetivo de pasar "de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado". Este modelo de desarrollo, "incorpora al conocimiento, el diálogo de saberes, la información, la ciencia, la tecnología y la innovación como variables endógenas al sistema productivo" (Villavicencio, 2014:24).

[41] (Jaramillo, 2016:1). *La traducción es mía.*

El modelo de crecimiento endógeno tomó impulso en la década de los noventa, puesto que se consideraba que "el aporte del trabajo y el capital…como factores determinantes del crecimiento económico según los modelos convencionales, resultaba insuficiente para explicar la creciente divergencia entre los niveles de productividad y riqueza de los países" (Villavicencio, 2014:25).

Este modelo descansa sobre la hipótesis de que, en el largo plazo, el motor de crecimiento de los países se basa en la acumulación del conocimiento (Villavicencio, 2014:25); se diferencia de otros modelos de desarrollo porque "se trata de una teoría [que] internaliza el desarrollo tecnológico…resultado de la actividad económica… [Además] este enfoque sostiene que el conocimiento y la tecnología actúan bajo retornos crecientes los cuales constituyen el motor del crecimiento económico". No obstante, mantienen su fundamento en la teoría neoclásica, específicamente en los modelos de crecimiento endógeno, con una única diferencia, que incorpora el progreso tecnológico (el conocimiento) como factores de producción.

En este sentido, de acuerdo a la visión de gobierno, presentada por la SENPLADES (2012), la economía nacional se ha distinguido por proveer materias primas para el mercado internacional e importar bienes y servicios con mayor valor agregado. Recientemente, esta desigualdad se agravó por las recientes variaciones desfavorables evidenciadas en los precios de los principales mercados internacionales de materias primas y el progresivo posicionamiento de los precios de los productos con mayor valor agregado y de alta tecnología.

En este contexto, el gobierno del expresidente Correa se propuso agregar mayor valor a la producción para adecuarla a las demandas de la sociedad del conocimiento; pues para la SENPLADES (2012:5), la transformación de la matriz productiva permitirá al Ecuador superar el actual modelo de generación de riquezas caracterizado por ser concentrador, excluyente y basado en recursos naturales, por uno democrático, incluyente y fundamentado en el conocimiento y las capacidades de los ecuatorianos.

Desde el mismo punto de vista del gobierno, el cambio de la estructura productiva se sustentaría en el apoyo a los sectores, redefiniendo la composición del suministro de bienes y servicios orientados hacia una diversificación productiva basado en la adición de valor, en la promoción de las exportaciones y la expansión de productos y destinos, con sustitución de importaciones, en la producción hacia los territorios, y mejora continua de la productividad y competitividad, integrando todos los sectores de la economía (SENPLADES, 2012).

Los productos generados en base a factores biológicos y genéticos ayudarían a diversificar e incrementar significativamente las exportaciones del país (bio-prospección, bio-producción y bio-comercio). La energía es clave para el sistema de producción, por lo que es esencial aumentar la cuota de ella obtenida a partir de fuentes renovables, el stock nacional de energía no renovable y gestión adecuada de la demanda de energía (SENPLADES, 2012).

En este orden de ideas, el Estado pretendió la transformación del modelo de la dinámica económica nacional a través de: "1. Desarrollo de la industria petroquímica. 2. Biotecnología aplicada a la agricultura y procesamiento de alimentos. 3. Desarrollo de recursos humanos. 4. Investigación y desarrollo. 5. Movilización de recursos" (SENPLADES, 2012:23)

Para ello, el Gobierno de la Nación identificó 14 sectores productivos y 5 industrias estratégicas con miras al cambio de la matriz productiva nacional. Los sectores prioritarios y las industrias estratégicas

identificadas favorecerían la implementación de las políticas públicas para viabilizar esta transformación. En este orden de ideas, se implementarían o establecerían los objetivos y metas a alcanzar para cada sector industrial que se pretendió desarrollar. A continuación, se presenta un cuadro con los sectores productivos y las industrias estratégicas antes mencionadas.

Cuadro N° 1. Sectores Productivos e industrias estratégicas para el cambio de la matriz productiva

SECTOR	INDUSTRIA
BIENES	1) Alimentos frescos y procesados
	2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
	3) Confecciones y calzado
	4) Energías renovables
	5) Industria farmacéutica
	6) Metalmecánica
	7) Petroquímica
	8) Productos forestales de madera
SERVICIOS	9) Servicios ambientales
	10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
	11) Vehículos, automotores, carrocerias y partes
	12) Construcción
	13) Transporte y logística
	14) Turismo

Industria	Posibles bienes o servicios	Proyectos
1) Refinería	Metano, butano, propano, gasolina, queroceno, gasoil	i. Proyecto Refinería del Pacífico
2) Astillero	Construcción y reparación de barcos, servicios asociados	i. Proyecto de implementación de astillero en Posorja
3) Petroquímica	Urea, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, foliares, plasticos, fibras sintéticas, resinas	i. Estudios para la producción de urea y fertilizantes notrogenad v. Planta Petroquímica Básica
4) Metalurgía (cobre)	Cables eléctricos, tubos, laminación	i. Sistema para la automatización de actividades de catastro seguimiento y control minero, seguimiento control y fiscalización de labores a gran escala.
5) Siderúrgica	Planos, largos	i. Mapero geológico a nivel nacional a escala 1:100.000 y 1:50.000 para las zonas de mayor potencial geológico minero.

Fuente: (SENPLADES, 2012:15)
Elaborado por: SENPLADES

Es claro de esta manera el enfoque a nivel de gobierno, que ha pretendido transformar la matriz productiva dando apoyo y fomento a nuevas industrias que no solo produzcan bienes primarios, sino que otorguen un valor agregado, permitiendo así incrementar la competitividad a nivel internacional y disminuir el efecto de los precios, así como la dependencia de los bienes primarios. Es justamente de este enfoque y cambio que la presente investigación busca determinar las evidencias de cambio en el período de estudio y relacionar éste con la concentración del capital financiero para determinar su impacto en la estructura productiva del país.

Sin embargo; para Moncada (2009:166) el proceso de transición de una economía estancada y dependiente, caracterizada por una estructura productiva débil (materias primas), a una economía con

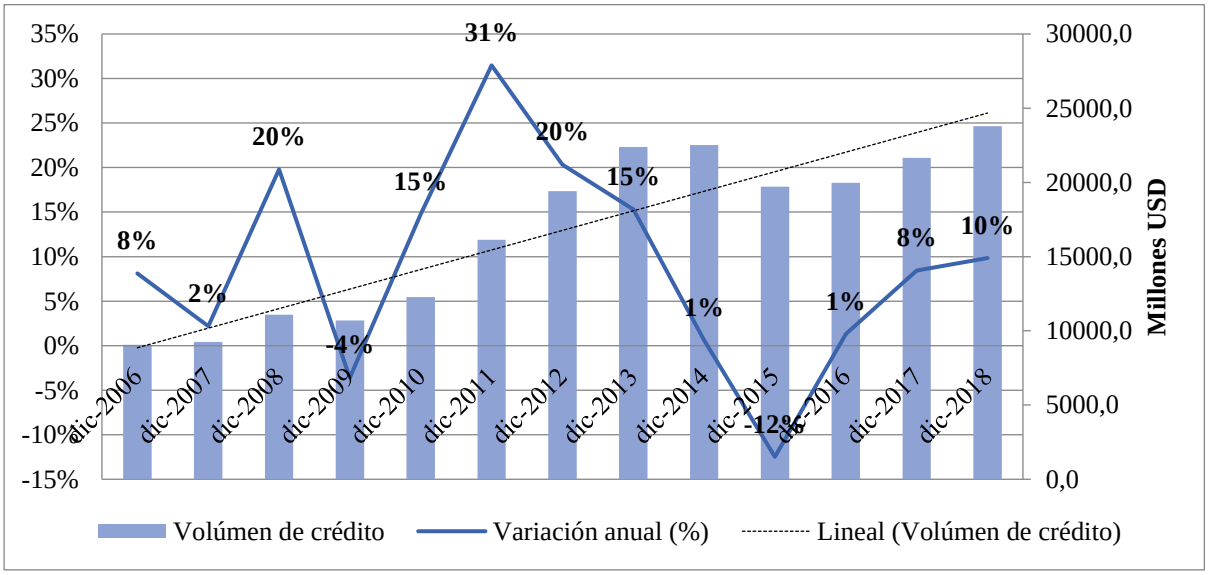
aptitud para crecer y desarrollarse, es necesario que el excedente económico se utilice de una manera racional, lo cual exige "modificaciones profundas en las relaciones de producción, el régimen de propiedad…", debido a que la burguesía oligárquica que controla dicho excedente, lo utiliza de manera improductiva. Un cambio en la estructura productiva requiere de un Estado que trascienda en la economía, con una mayor participación, intervención y regulación, mediante la promulgación de políticas económicas. En este sentido, Calderón (1989:67-72) afirma que una política de Estado debe enfocarse en la planificación de modo que los recursos sean canalizados a la inversión en actividades productivas y con ello se potencie la producción, la renta nacional y el desarrollo económico en general.

CAPÍTULO II

Cartera de créditos, captaciones y crecimiento en Ecuador

A efectos de relacionar la acumulación de capital financiero con la evolución de la matriz productiva ecuatoriana, conviene hacerlo desde la perspectiva de las operaciones del sector Bancario Privado del país por las implicaciones de la alta concentración del capital en este sector. En este orden de ideas se relacionará el aporte crediticio del sector a los diferentes sectores de la economía nacional para el período de estudio, de acuerdo a la información de la Asociación de Banco del Ecuador (ASOBANCA) y la Superintendencia de Bancos (SUPERBANCOS).

Gráfico N° 2. Tasa de crecimiento anual del volumen de crédito-BP

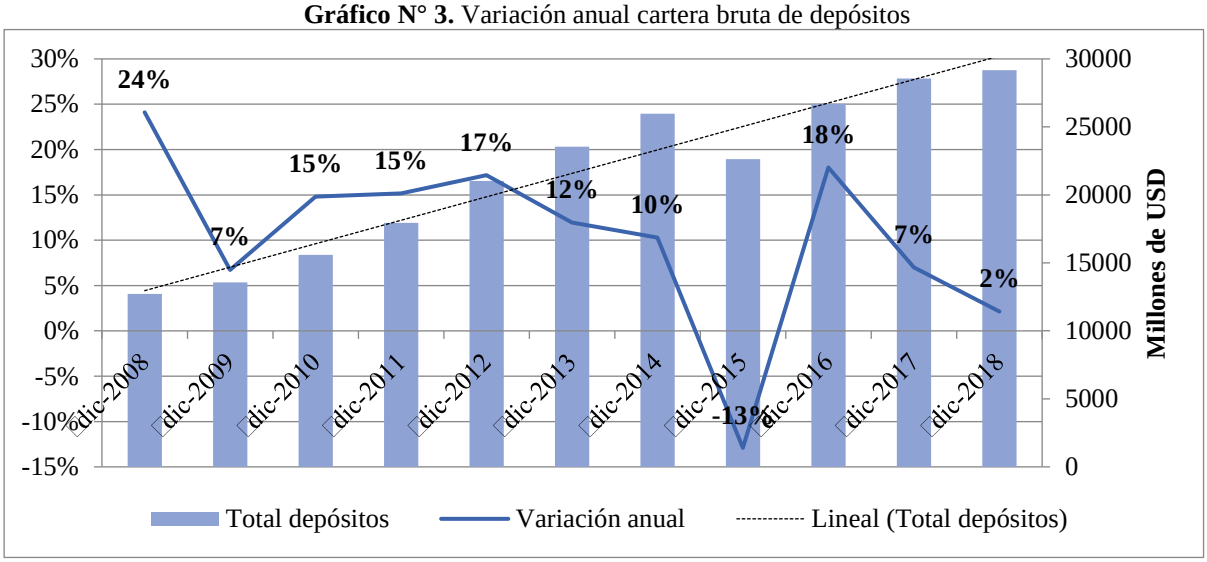


Fuente: (SUPERBANCOS, 2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa que entre el 2006 y 2018 el volumen de crédito del sector bancario privado creció en USD 14.738 millones; entre el 2010 y 2011 tuvo su crecimiento más importante en torno al 31%, mientras que entre el 2014 y 2015 se redujo en el 12%, situación que estuvo asociada al ciclo económico nacional.

Por otro lado, las captaciones de la banca privada también presentan importantes tasas de crecimiento. Entre el 2008 y 2018 los depósitos aumentaron en USD 16.452 millones; su crecimiento más importante se registró entre el 2007 y 2008 en torno al 24%, mientras que entre el 2014 y 2015 cayó en el 13%; datos que reflejan la dinámica del ciclo económico nacional.

Gráfico N° 3. Variación anual cartera bruta de depósitos



Fuente: (ASOBANCA, 2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

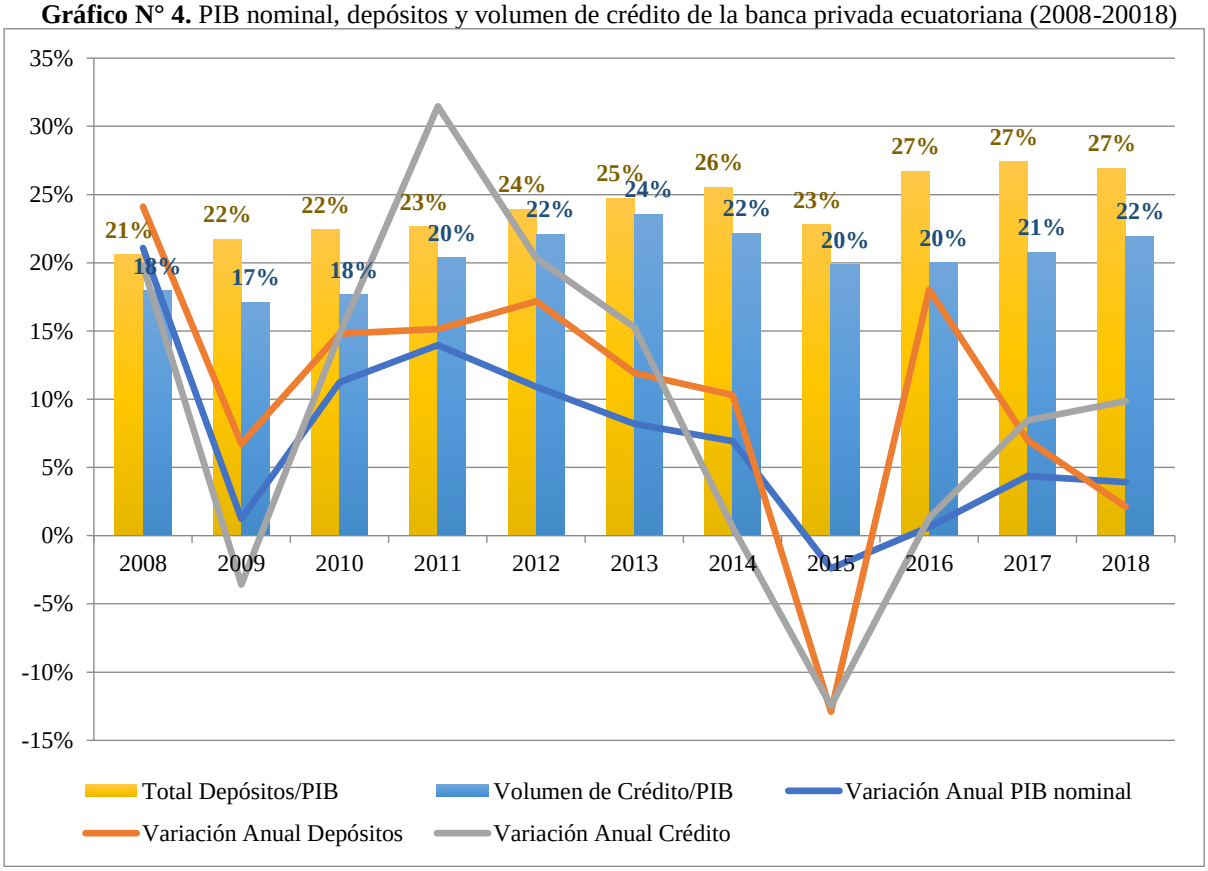
En el cuadro siguiente se muestra las tasas de crecimiento tanto de las captaciones como del volumen de crédito de la banca privada y su relación con el PIB nominal; y como se observa en el gráfico N° 4 la evolución de estas variables se desarrolló con una tendencia similar, es decir, asociadas al ciclo de la economía. Por otro lado, la participación de los depósitos en el PIB fue mayores entre el 2016 y 2018, explicado por una tasa de crecimiento mayor a la del PIB. Mientras que el volumen de crédito representó el 24% en el 2013, también debido a las importantes tasas de crecimiento superiores al PIB nominal. En el 2015, debido a la dinámica de la economía global; el PIB nominal; el crédito; y los depósitos, reflejaron tasas de crecimiento negativas.

Cuadro N° 2. Relación entre el PIB, depósitos y volumen de crédito de la banca privada (2007-2018)

Año	PIB Nominal	Total Depósitos	Volumen de Crédito	Variación Anual PIB nominal	Variación Anual Depósitos	Variación Anual Crédito	Total Depósitos/PIB	Volumen de Crédito/PIB
2007	**51.007,8**	**10.249**	**9.257,0**	-	-	-	**20%**	**18%**
2008	**61.762,6**	**12.720**	**11.088,0**	**21%**	**24%**	**20%**	21%	**18%**
2009	**62.519,7**	**13.577**	**10.691,0**	1%	7%	-4%	22%	17%
2010	**69.555,4**	**15.589**	**12.272,0**	11%	15%	15%	22%	18%
2011	**79.276,7**	**17.950**	**16.134,0**	14%	15%	31%	23%	20%
2012	**87.924,5**	**21.033**	**19.418,0**	11%	17%	20%	24%	22%
2013	**95.129,7**	**23.544**	**22.386,0**	8%	12%	15%	25%	**24%**
2014	**101.726,3**	**25.968**	**22.523,0**	7%	10%	1%	26%	22%
2015	**99.290,4**	**22.618**	**19.713,0**	**-2%**	**-13%**	**-12%**	23%	20%
2016	**99.937,7**	**26.697**	**19.974,0**	1%	18%	1%	**27%**	20%
2017	**104.295,9**	**28.565**	**21.663,0**	4%	7%	8%	**27%**	21%
2018	**108.398,1**	**29.172**	**23.797,0**	4%	2%	10%	**27%**	22%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019); Banco Central del Ecuador (2019); Asobanca (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

Gráfico N° 4. PIB nominal, depósitos y volumen de crédito de la banca privada ecuatoriana (2008-20018)



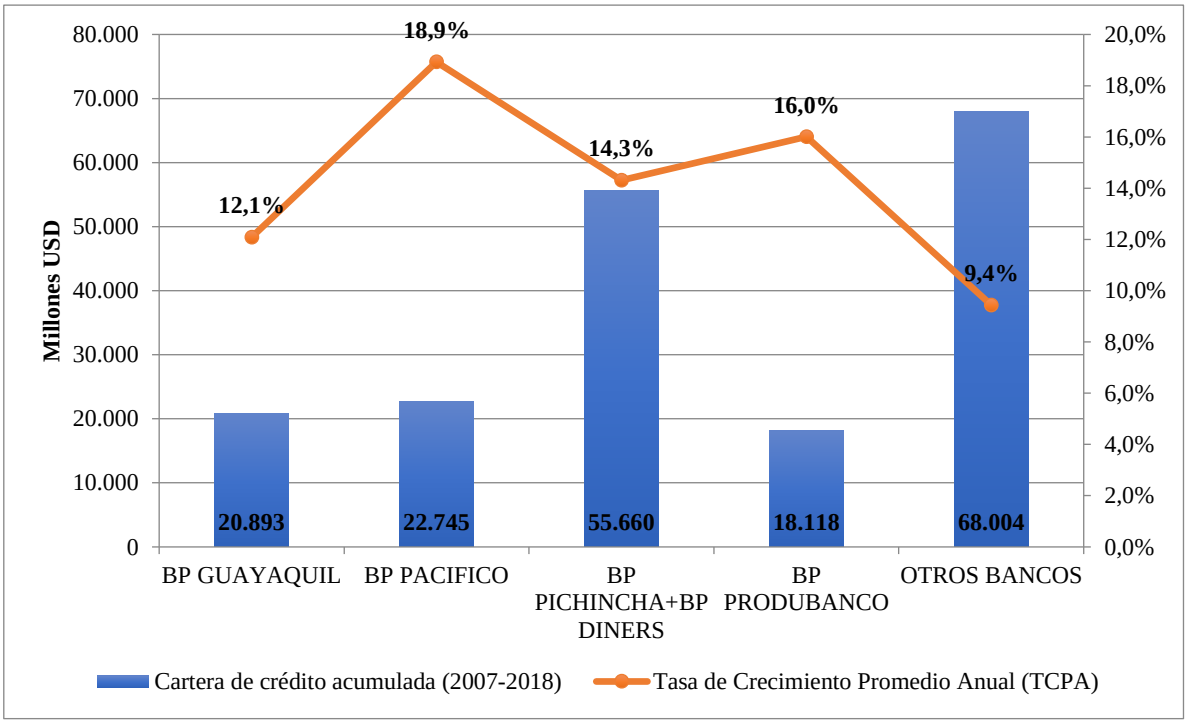
Fuente: Superintendencia de Bancos (2019); Banco Central del Ecuador (2019); Asobanca (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

Cálculo del índice de concentración bancaria C4

Al observar la evolución de la cartera de créditos se puede señalar que año tras año, el mayor volumen de financiamientos lo otorgan el total de bancos privados, entre los cuales se destacan BP Pichincha, BP Guayaquil, BP Pacífico y BP Produbanco.

Entre el 2007-2018, los cuatro principales bancos nacionales concentraron USD 185.419 millones en créditos, mientras que el resto de los bancos acumularon USD 71.059 millones. En la gráfica siguiente se puede observar claramente que el Banco del Pichincha mantuvo una cartera muy superior a la de los demás bancos, seguido por el banco Pacífico, Guayaquil y Produbanco. Sin embargo, en este período el BP Pacífico se destacó por la importante tasa de crecimiento promedio anual en su cartera crediticia en torno al 18,9%, seguido del BP Produbanco con el 16%, y por encima de los “otros bancos” que fue del 9,4%.

Gráfico N° 5. Cartera de créditos banca privada ecuatoriana años 2007-2018



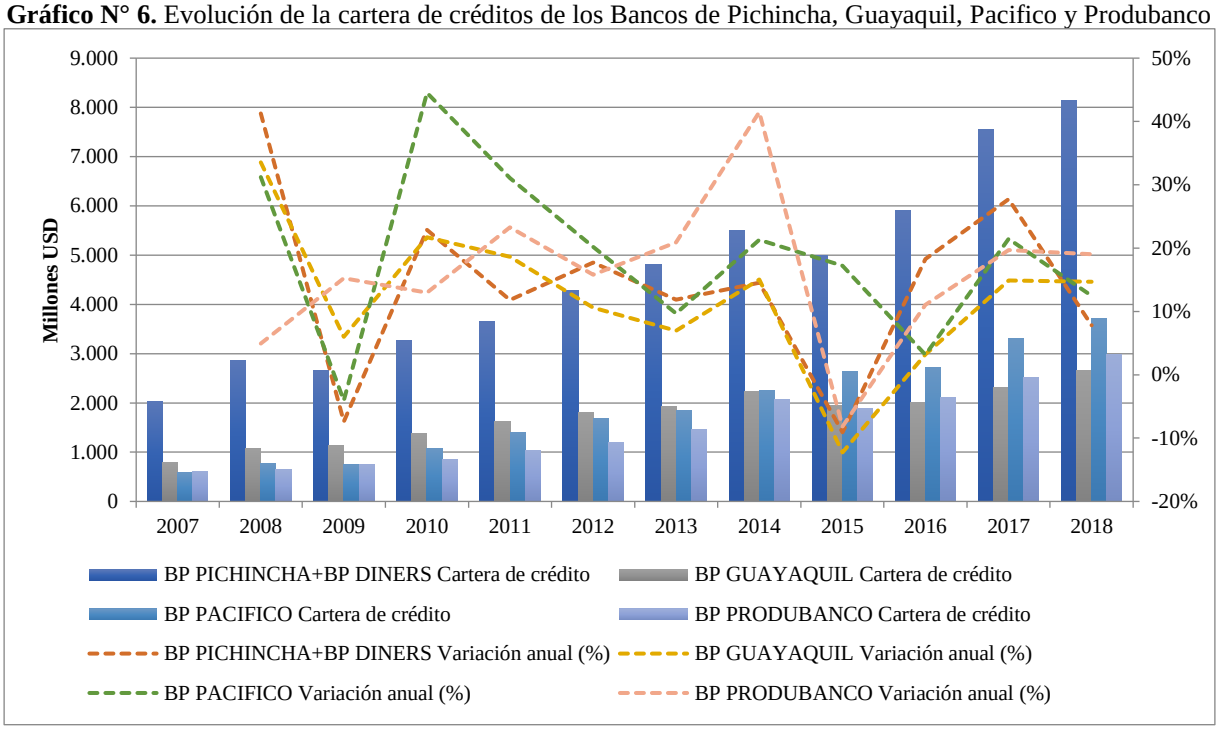
Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Estas importantes tasas de crecimiento de tendencia positiva, han permitido que los cuatro principales bancos del país (BP Pichincha, Guayaquil, Produbanco y Pacífico) se diferencien cada vez más del resto de bancos privados, posicionándose como "bancos grandes", siendo 4 de 29 existentes en el 2008 y que para el 2014 se redujo a 23, donde casos como Litoral, Sudamericano, Territorial, que cerraron por diferentes factores y bancos como Promerica que se fusionó con Produbanco en el año 2014.

En el gráfico N° 6, se observa que el crecimiento para los tres bancos grandes (Produbanco, Pacífico y Guayaquil) fue muy importante; sin embargo, el Banco del Pichincha no solamente tuvo una cartera mucho mayor, sino que su tendencia de crecimiento positiva permitió que la diferencia con respecto a los demás bancos sea cada vez mayor. Es necesario considerar que a partir de la crisis bancaria del año 1999–2000, la población prefirió los bancos más sólidos y que presentaban mayor seguridad para ahorrar su dinero, esto con el fin de evitar lo que le sucedió a gran porcentaje de la población al perder sus ahorros en bancos que no tenían suficiente respaldo. Este fue uno de los factores decisivos que ayudó a fortalecer a los bancos grandes, pero a su vez ese crecimiento favorecido por este y otros elementos se convirtió en el efecto multiplicador para el crecimiento acelerado de sus carteras, como se observa y a su vez logren una acumulación en el mercado.

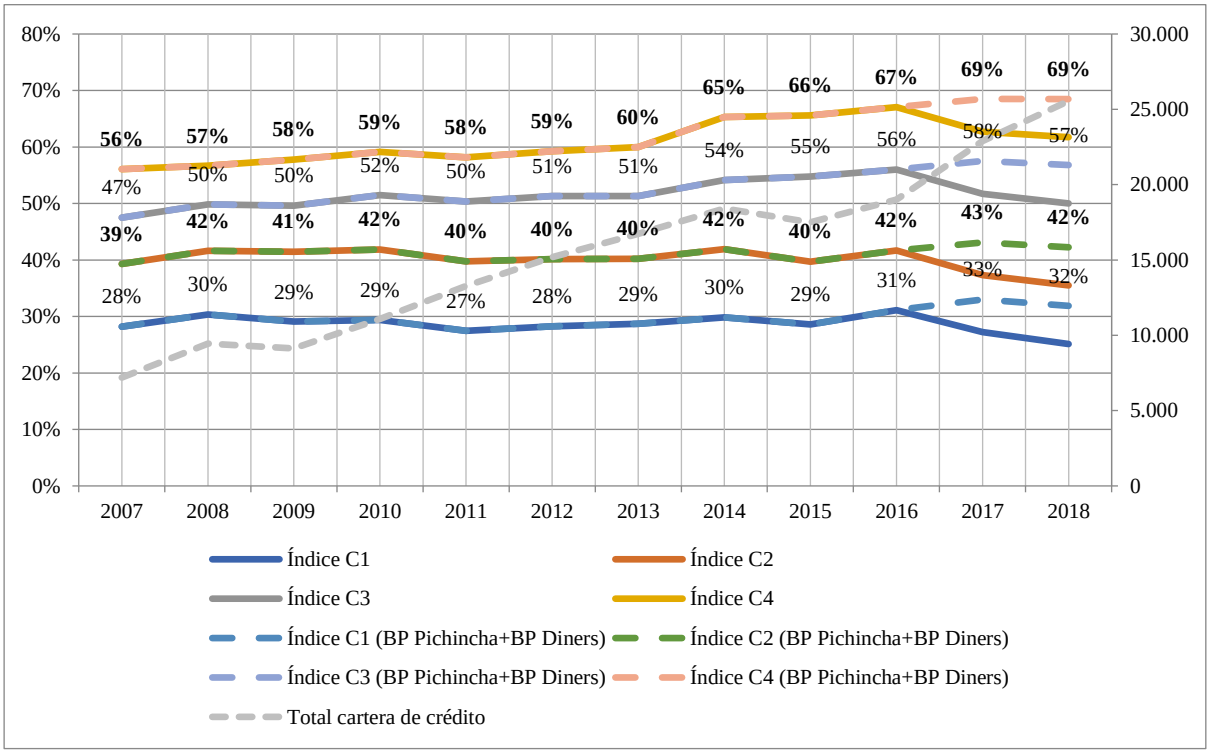
De igual forma, el BP Pacífico presentó importantes tasas de crecimiento, alcanzando en el 2010 un incremento en su cartera de créditos en el 45%, ubicándose como el segundo banco con la mayor cartera de crédito, por encima del BP Guayaquil y BP Produbanco.

Gráfico N° 6. Evolución de la cartera de créditos de los Bancos de Pichincha, Guayaquil, Pacifico y Produbanco



Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Gráfico N° 7. Crecimiento del Índice de Concentración de las 4 firmas (C4)



Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se puede observar la aplicación del índice de concentración (C4) de los 4 bancos más grandes del Ecuador; para el año 2008 los BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco, concentraron el 57% de la cuota de la cartera de crédito total, presentando un incremento sostenido

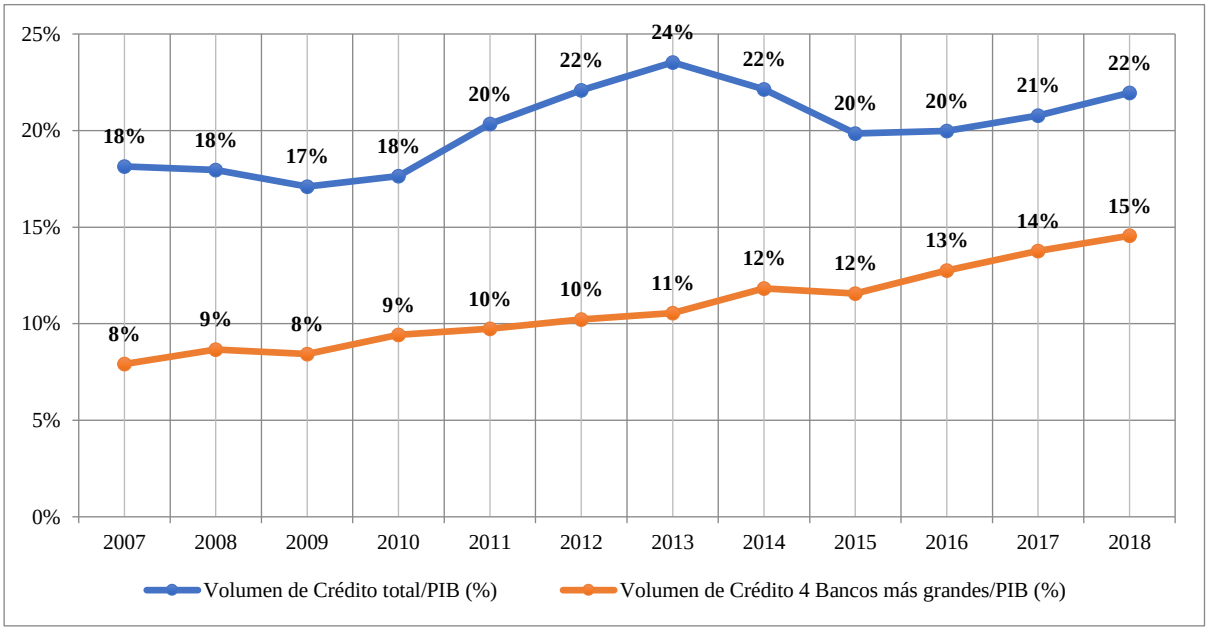
hasta alcanzar el 67% del mercado crediticio en el año 2016. Posterior a ello, la concentración del mercado presentó una leve caída en cuatro puntos porcentuales, que tiene su explicación en la entrada del Banco Diners Club[42], entidad asociada al grupo económico del Banco Pichincha, que para el año 2017 presentó una cartera de crédito de USD 1.327 millones (6% de la cartera total) y USD 1.728 (7% de la cartera total) en 2018.

En términos generales, la evolución de los índices de concentración C1, C2, C3 y C4, pone en evidencia la alta concentración existente en el mercado crediticio; los cuatro principales bancos privados del país (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco) concentraron alrededor del 60% (C4) del total de la cartera de créditos, dos de ellos (BP Pichincha y Guayaquil) alcanzaron la cuota del 40% (C2) del mercado y, si sumamos a estos dos la participación del BP Pacífico esta concentración se ubica en torno al 50% (C3) de la cuota del mercado.

Relación entre el volumen de crédito y el PIB: Prueba de Causalidad de Granger

Al relacionar el volumen de crédito de la banca privada en el país con el PIB se puede observar lo siguiente:

Gráfico N° 8. Relación entre el volumen de crédito de los Bancos privados y el PIB en el Ecuador 2007-2018



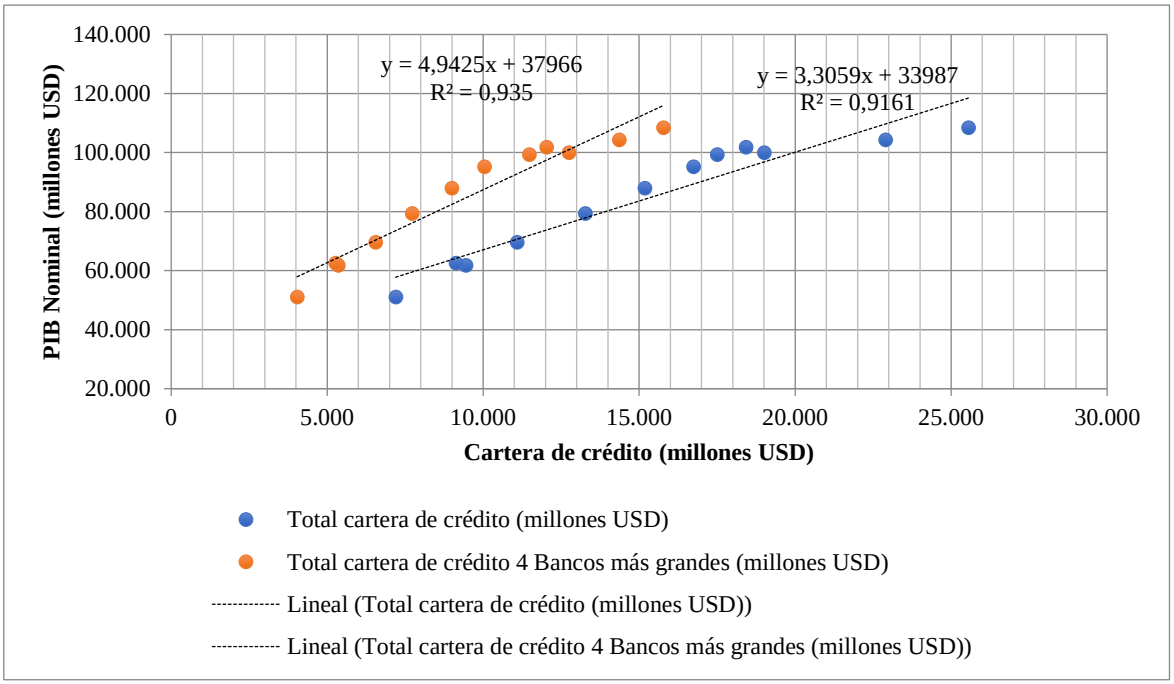
Fuente: Superintendencia de Bancos (2019); Banco Central (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico N° 8 se muestra, que en el 2007 el volumen de crédito total del sector financiero privado representó el 18% del PIB, mientras que en 2018 esta relación cambió y creció al 22%. Por otro lado, el crédito otorgado por los cuatro bancos privados más grandes del país en ese mismo período creció del 8% a 15% respectivamente.

[42] Mediante la resolución de la Superintendencia de Bancos del Ecuador expedida el 30 de mayo de 2017 (SB-DTL-2017-420) la Sociedad Financiera Diners Club se convirtió en Banco Diners Club, por lo que desde junio de 2017 se lo incluye en este reporte.

Para entender la relación se presenta a continuación la correlación entre PIB y la cartera de créditos en el período de estudio, tanto para todo el sistema bancario como para los cuatro bancos privados más importantes del país:

Gráfico N° 9. Correlación Cartera Bcos. Privados - PIB



Fuente: (ASOBANCA, 2019; SUPERBANCOS, 2019, Banco Central, 2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa que el modelo (regresión lineal[43]) se ajusta mejor a la variable que se pretende explicar ($R^2bg = 0,93502 > R^2bp = 0,91609$) cuando se considera el crédito otorgado por los cuatro bancos más grandes (BP Pichincha, BP Guayaquil, BP Pacífico y BP Produbanco). Asimismo, el coeficiente de correlación para este caso ($Rbg=0,96696 > Rbp=0,95713$) expresa que existe una correlación positiva muy fuerte entre las variables PIB nominal y el crédito otorgado por los bancos más grandes; es decir, una alta asociación entre ambas variables.

Se debe aclarar que; si bien los datos anteriores expresan una alta correlación entre el volumen de crédito y el PIB, no implica causalidad; es decir, que una variable sea la causa de las alteraciones en los valores de otra. En este contexto, el test de causalidad Granger establece que "si una variable retardada está relacionada con valores futuros de otra variable se dice que una variable es causa de la otra" (Montero, 2013:1); es decir, una variable permite predecir el comportamiento de la otra variable.

Para aplicar el test de causalidad de Granger primero se genera un modelo de vectores autorregresivos (VAR) con dos rezagos[44]; las variables endógenas[45] corresponden a "volumen de crédito" y "pib" (trimestrales), con 56 observaciones. Los resultados de la aplicación del Modelo VAR y el Test de Granger, en el programa EViews, se presentan a continuación:

[43] Regresión lineal simple en series de tiempo; anual.
[44] Para conocer los rezagos óptimos del modelo se aplicó el Criterio de Información Akaike (Akaike Información Criterion-AIC), que es una medida usual que compara el ajuste (medido como verosimilitud) (Montero, 2013:3); en este caso el resultado corresponde a dos rezagos.
[45] Corresponden a variables de series de tiempo (trimestral) no estacionarias, comprobadas a través de la prueba de raíz unitaria (Unit Root Test)-Augmented Dickey-Fuller.

Gráfico N°10. Resultados del modelo VAR y Test de Causalidad de Granger (Volumen de crédito-PIB)

Vector Autoregression Estimates
Date: 07/08/19 Time: 15:16
Sample (adjusted): 2005Q3 2018Q4
Included observations: 54 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

	VOLUMEN_	PIB
VOLUMEN_DE_CRA_DI	0.371451022	0.009685074
	0.132124225	0.143969245
	[2.81138]	[0.06727]
VOLUMEN_DE_CRA_DI	0.189591024	0.032406903
	0.131365889	0.143142924
	[1.44323]	[0.22640]
PIB(-1)	0.486671140	1.294413284
	0.126313616	0.137637712
	[3.85288]	[9.40450]
PIB(-2)	-0.376478093	-0.316855436
	0.126257776	0.137576866
	[-2.98182]	[-2.30312]
C	-449.0913157	494.7622032
	223.1404384	243.1451199
	[-2.01259]	[2.03484]
R-squared	0.939508470	0.995173878
Adj. R-squared	0.934570386	0.994779909
Sum sq. resids	6451766.624	7660430.911
S.E. equation	362.8618285	395.3926209
F-statistic	190.2576911	2526.020133
Log likelihood	-392.2764542	-396.9127389
Akaike AIC	14.71394275	14.88565699
Schwarz SC	14.89810794	15.06982218
Mean dependent	4117.109569	20169.59387
S.D. dependent	1418.580895	5472.547511

Determinant resid covariance (dof adj.)	20477939354
Determinant resid covariance	16861293686
Log likelihood	-789.0490975
Akaike information criterion	29.59441102
Schwarz criterion	29.96274139
Number of coefficients	10

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests
Date: 07/08/19 Time: 16:38
Sample: 2005Q1 2018Q4
Included observations: 54

Dependent variable: VOLUMEN_DE_CRA_DITO

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIB	21.81018	2	0.0000
All	21.81018	2	0.0000

Dependent variable: PIB

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
VOLUMEN_DE_CRA_D	0.086866	2	0.9575
All	0.086866	2	0.9575

Fuente: EViews 10SV
Elaboración: Jonathan Guamán

La hipótesis nula (Ho) establece que las variables no se causan en el sentido de Granger; y la hipótesis alternativa (Ha), señala que no se sabe si no existe dicha causalidad. En este sentido, los resultados que se exponen, para el primer caso, se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto se afirma que el "PIB" causa en el sentido de granger al "VOLUMEN_DE_CRA_DITO"; es decir, los valores de la variable PIB permiten predecir los valores del Volumen de crédito.

Este resultado se aproxima a las tesis marxistas, en el que en contexto con el capital financiero, los procesos de producción a una escala ampliada traen consigo mayores requerimientos de capital (Hilferding, 1971:77)[46] que no pueden ser solventados por un capitalista industrial de forma individual en un mercado de alta competencia; por lo tanto, las necesidades crecientes de capital monetario por parte del industrial, y la búsqueda de ganancias por parte del banco, propician el entrelazamiento entre la industria y la banca a través del crédito[47] (Lenin, 1974).

[46] "con el desarrollo de las fuerzas productivas, se incrementan las necesidades de capital-dinero para operar, tanto en la esfera de la producción como en la del comercio, en vista de acortar el ciclo de circulación mercantil" (Mancheno, 1986:25).
[47] Mancheno (1986), desde un enfoque marxista afirma que el crédito el crédito se constituye como una de las fundamentales palancas del proceso de centralización de capitales que promueven la concentración y acumulación del capital en pocos industriales.

De acuerdo a esta concepción, "la expansión de la industria capitalista desarrolla la concentración de la Banca" (Hilferding, 1971:251), debido a los amplios requerimientos de capital, que son solventados a través de la conformación de asociaciones capitalistas (monopolios). Estos elementos, son analizados más adelante, por lo pronto los resultados describen una alta concentración del sector bancario, específicamente, el volumen de crédito en los bancos más grandes.

Aplicación del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)

De acuerdo con Gutiérrez (2008), el IHH al estar ubicado dentro del rango 0 a 1000 existe un nivel bajo de concentración, de 1.000 a 1.800 supone un nivel moderado de concentración. De 1800 hacia arriba es ya un nivel alto de concentración.

Para la determinación del índice, se tomó la cartera de los bancos privados grandes, a saber; BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco; bancos privados medianos; y bancos privados pequeños.

El índice de Herfindahl se calcula en base a los cuadrados de la participación; para el análisis se ha considerado tres escenarios que explicarían la evolución de los índices de concentración sobre la dinámica de los grupos o conglomerados empresariales. Por tanto, los índices de Herfindahl obtenidos para el período 2007– 2018 son los siguientes:

Cuadro N° 3. Índice de Herfindahl para la cartera crédito de los bancos privados en el Ecuador 2008 – 2018

Año	IHH (a)[48]	Nivel de concentración	IHH (b)[49]	Nivel de concentración	IHH (c)[50]	Nivel de concentración
2007	1.261,94	Moderado	1.261,94	Moderado	1.470,49	Moderado
2008	1.344,04	Moderado	1.344,04	Moderado	1.559,84	Moderado
2009	1.314,32	Moderado	1.314,32	Moderado	1.505,43	Moderado
2010	1.345,72	Moderado	1.345,72	Moderado	1.542,99	Moderado
2011	1.256,91	Moderado	1.256,91	Moderado	1.458,48	Moderado
2012	1.294,88	Moderado	1.294,88	Moderado	1.502,80	Moderado
2013	1.334,82	Moderado	1.334,82	Moderado	1.530,70	Moderado
2014	1.485,74	Moderado	1.485,74	Moderado	1.697,71	Moderado
2015	1.466,22	Moderado	1.466,22	Moderado	1.651,17	Moderado
2016	1.580,70	Moderado	1.580,70	Moderado	1.766,79	Moderado
2017	1.366,47	Moderado	1.681,83	Moderado	1.886,03	Alto
2018	1.609,04	Moderado	2.032,10	Alto	1.911,26	Alto

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019

[48] Corresponde al índice de concentración calculado de acuerdo a los datos oficiales presentados por la Superintendencia de Bancos (2019) en el que se manifiesta la separación del BP Pichincha y BP Diners en el 2017.

[49] Corresponde al índice de concentración obtenido a partir del supuesto que en la práctica BP Pichincha y BP Diners continúan siendo una misma entidad. Aquello es apoyado por los datos del SRI (2019) que ponen en evidencia que estos dos bancos forman parte de un mismo grupo económico "Banco Pichincha".

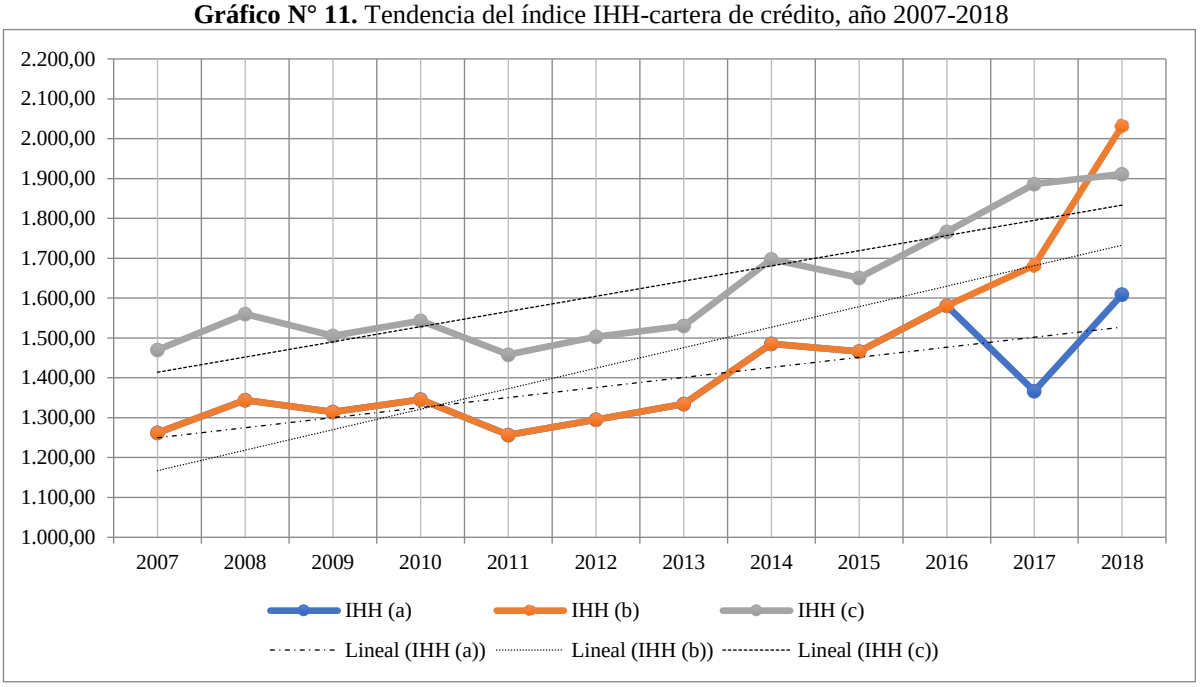
[50] Corresponde al índice de concentración calculado a partir de los datos proporcionados por el SRI (2019), los mismos detallan que tanto BP Pichincha, BP Diners, BP General Rumiñahui y BP Loja, pertenecen a un mismo grupo empresarial "Grupo Banco Pichincha".

Elaborado por: Jonathan Guamán

Para los tres escenarios, la evolución de los índices de concentración se mantuvo en un nivel moderado con tendencia creciente. Sin embargo, tanto para el escenario (b) como (c), los últimos años se constituyen en un mercado con un nivel de concentración alto.

Al graficar la tendencia del índice a lo largo de los años se tiene lo siguiente:

Gráfico N° 11. Tendencia del índice IHH-cartera de crédito, año 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Como se puede observar en los tres escenarios, el índice tuvo una ligera disminución en los años 2009, 2011 y 2015; la caída tanto para el 2009 y 2015 es explicado por el ciclo económico contractivo que produjo una caída en el crecimiento de las colocaciones por parte de la banca privada nacional. Mientras que, en el año 2011, a pesar de que el crédito tuvo un crecimiento sostenido, no sucedió lo mismo con las colocaciones de los Bancos Pichincha y Guayaquil que crecieron en menor medida que en años anteriores, mientras los demás bancos como BP Pacífico y Produbanco mantuvieron tasas de crecimiento superiores al 20%. Finalmente, para el año 2017 el escenario (a), pone en evidencia el impacto de la separación de BP Pichincha y BP Diners sobre el índice, para entonces este último asumió colocaciones por un monto de USD 1327 millones (6% de la cartera total), lo que explicaría la "supuesta" entrada de un nuevo e importante participante en el mercado crediticio.

Por otro lado, las inversiones de la banca privada también presentan un comportamiento similar a las colocaciones crediticias. Entre el 2007 y 2018 las inversiones de la banca privada ascendieron a USD 45 millones; dde este total, los bancos más grandes concentraron el 65%; de manera individual, el BP Pichincha USD 12,5 millones (28% de las inversiones totales), seguido del BP Pacífico con USD 5,8 millones y BP Guayaquil con USD 5,7 millones.

Para el análisis de la concentración (al igual que en el mercado crediticio) se ha considerado tres escenarios que explicarían la evolución de los índices de concentración sobre la dinámica de los

grupos o conglomerados empresariales. Por tanto, los índices de Herfindahl obtenidos para el período 2007– 2018 son los siguientes:

Cuadro N° 4. Índice de Herfindahl para la cartera de inversiones de los bancos privados en el Ecuador 2007-2018

Año	IHH (a)[51]	Nivel de concentración	IHH (b)[52]	Nivel de concentración	IHH (c)[53]	Nivel de concentración
2007	1.347,36	Moderado	1.347,36	Moderado	1.444,72	Moderado
2008	1.169,83	Moderado	1.169,83	Moderado	1.261,23	Moderado
2009	1.156,52	Moderado	1.156,52	Moderado	1.304,99	Moderado
2010	1.305,79	Moderado	1.305,79	Moderado	1.443,58	Moderado
2011	1.491,83	Moderado	1.491,83	Moderado	1.622,50	Moderado
2012	1.331,17	Moderado	1.331,17	Moderado	1.424,05	Moderado
2013	2.033,50	Alto	2.033,50	Alto	2.262,22	Alto
2014	1.998,41	Alto	1.998,41	Alto	2.190,72	Alto
2015	1.422,80	Moderado	1.422,80	Moderado	1.558,48	Moderado
2016	1.454,22	Moderado	1.454,22	Moderado	1.615,48	Moderado
2017	1.313,91	Moderado	1.421,34	Moderado	1.584,70	Moderado
2018	1.345,03	Moderado	1.495,36	Moderado	1.702,41	Moderado

Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

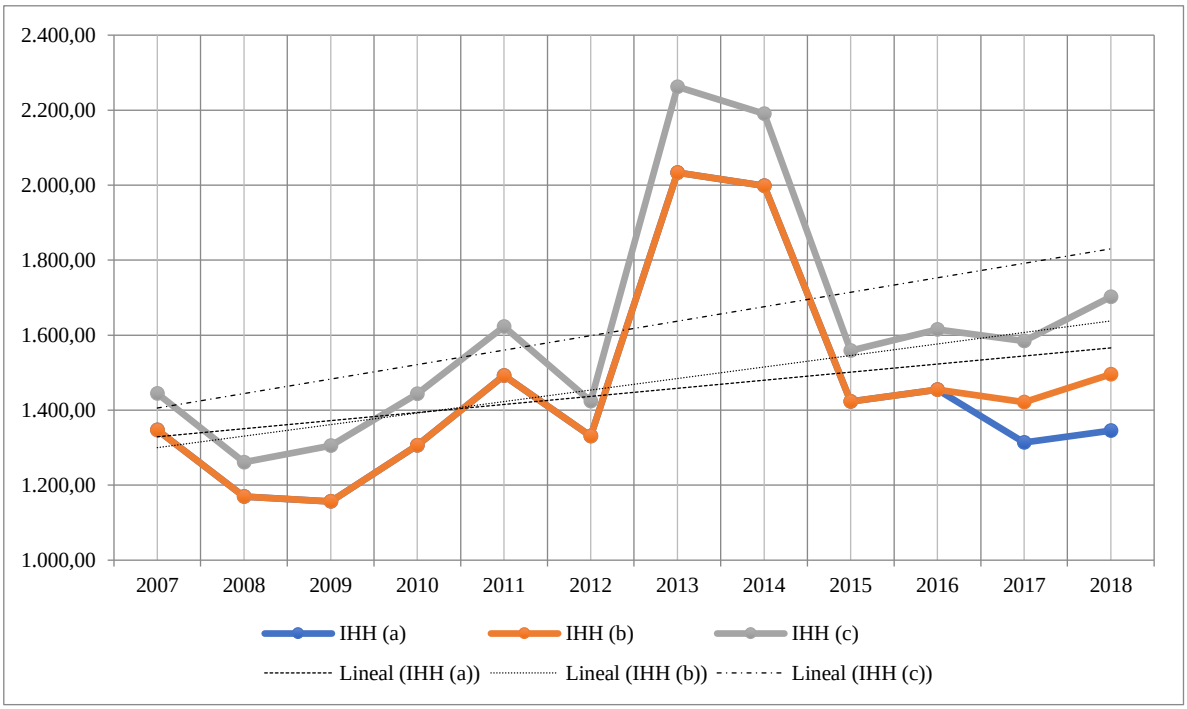
En el cuadro anterior se muestra que prevalece una concentración moderada de las inversiones en los tres casos. Sin embargo, entre el 2013 y 2014 la concentración alcanzó un nivel alto impulsado por el crecimiento de las inversiones que se concentró en los bancos más grandes.

Asimismo, como se observa en el gráfico N° 12, la evolución de la concentración evidencia una tendencia creciente que en el corto plazo propiciaría una concentración alta por parte de los bancos más grandes del país. Al igual que en el mercado crediticio, en el 2017 se evidenció una caída en el índice producto de la separación entre el BP Diners y BP Pichincha.

Por otro lado, entre el 2012 y 2015 se evidencia un importante incremento en el índice de concentración, que tendría su explicación en la caída del crecimiento de las colocaciones crediticias, lo que pudo haber propiciado que los bancos más grandes trasladasen recursos a la cartera de inversiones como una alternativa para la obtención de rendimientos al capital.

[51] Corresponde al índice de concentración calculado de acuerdo a los datos oficiales presentados por la Superintendencia de Bancos (2019) en el que se manifiesta la separación del BP Pichincha y BP Diners en el 2017.
[52] Corresponde al índice de concentración obtenido a partir del supuesto que en la práctica BP Pichincha y BP Diners continúan siendo una misma entidad. Este supuesto es apoyado por los datos del SRI (2019) que ponen en evidencia que estos dos bancos forman parte de un mismo grupo económico.
[53] Corresponde al índice de concentración calculado a partir de los datos proporcionados por el SRI (2019), los mismo detallan que tanto BP Pichincha, BP Diners, BP General Rumiñahui y BP Loja, pertenecen a un mismo grupo empresarial "Grupo Banco Pichincha".

Gráfico N° 12. Tendencia del índice IHH-cartera de inversiones, año 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Activos, Pasivos y Patrimonio de los bancos privados del Ecuador

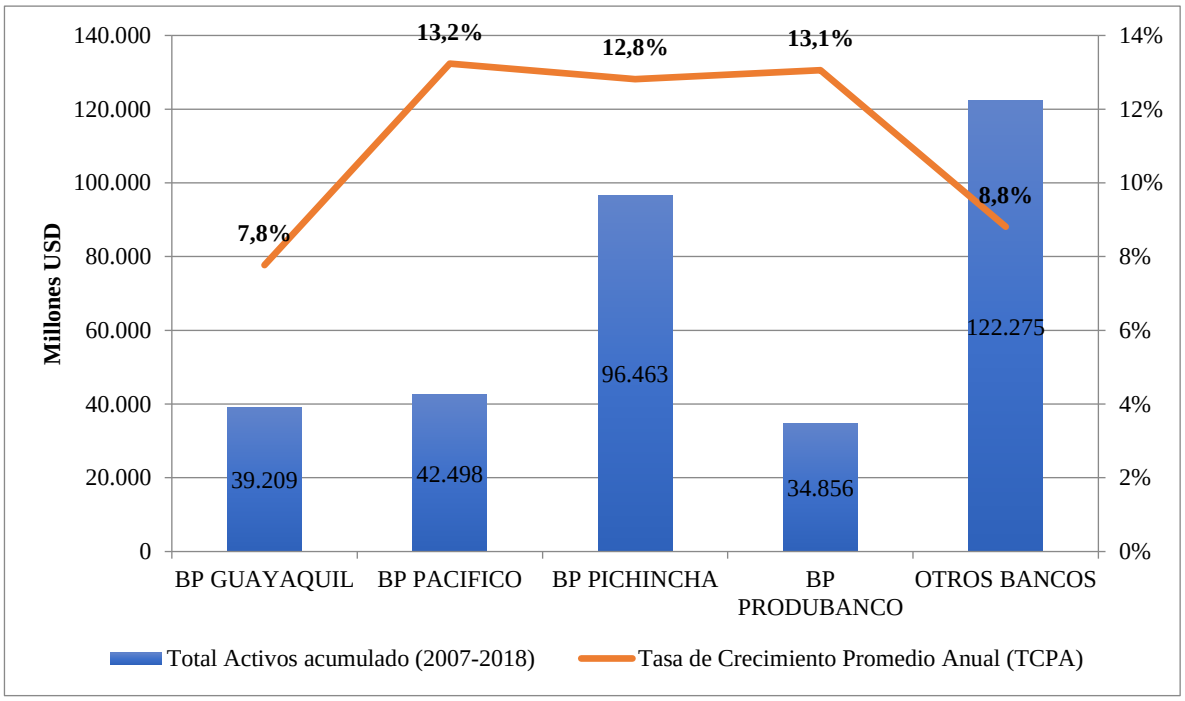
Es importante al igual que en el caso de la cartera de créditos e inversiones, analizar los activos, pasivos y el patrimonio, su evolución en la participación bancaria y el IHH; puesto que de ello se puede determinar que, a una cartera creciente, también se logra un incremento de los activos y por tanto del patrimonio de los dueños o accionistas de las entidades bancarias. Asimismo, de los pasivos se puede obtener la participación sobre los depósitos del público que posteriormente son canalizados en forma de crédito.

Los activos de los bancos privados ecuatorianos están conformados en su mayor parte por el *encaje*[54], *cartera de créditos*, *inversiones* y por *propiedades y equipo.* En términos generales, los activos bancarios corresponden a bienes y derechos utilizados por la banca para generar ganancias, siendo la principal actividad y de mayor rentabilidad, el crédito bancario (BBVA, 2019).

Entre el 2007-2018, la banca privada nacional administró activos por USD 335.302 millones; de este total, los bancos más grandes concentraron el 64%. Como se observa en el siguiente gráfico, el BP Pichincha lideró la lista con USD 96.463 millones en activos con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 12,8%, seguido del BP Pacífico con USD 42.498 millones con un crecimiento promedio anual del 13,2%; mientras que el resto de los bancos acumuló activos por USD 122.275 millones con un TCPA del 8,8%, inferior a la tasa de crecimiento de los bancos más grandes.

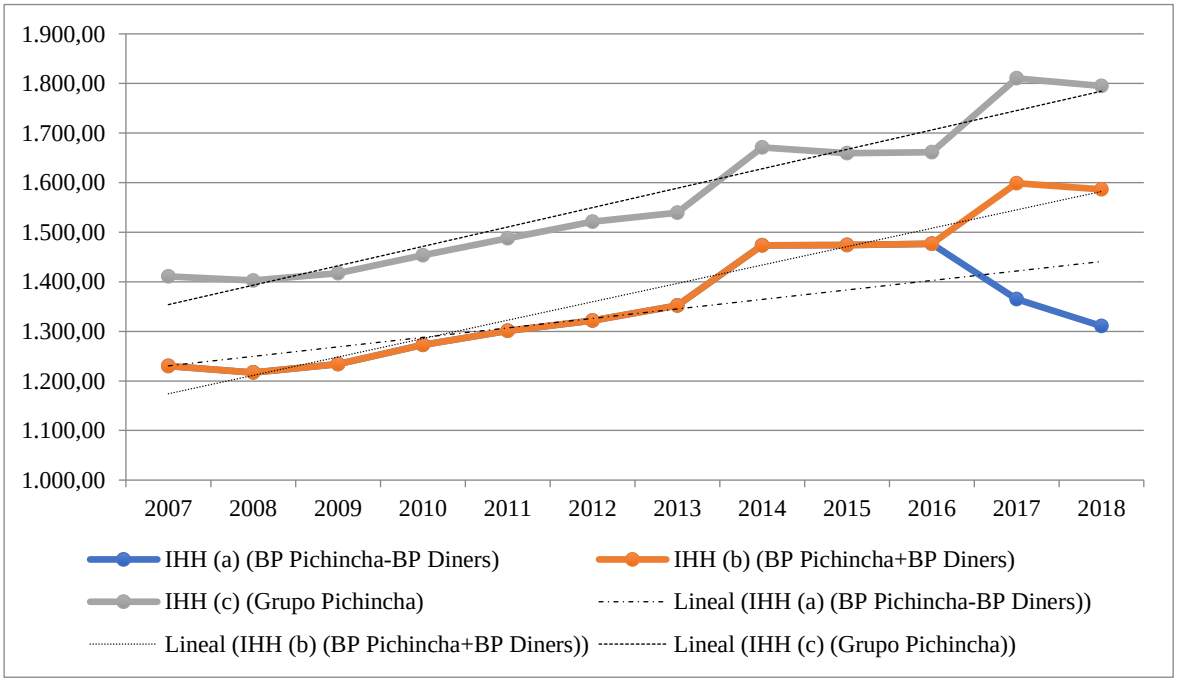
[54] El encaje corresponde a "dinero legal y depósitos en el banco central", que es completamente líquido, pero no es rentable. (BBVA, 2019).

Gráfico N°13. Activos banca privada ecuatoriana, años 2007-2018



Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Gráfico N° 14. Tendencia del índice IHH Activos, año 2007-2018



Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el Gráfico N° 14, se observa que al igual que en el análisis del mercado crediticio y las inversiones, el estudio del índice de concentración para los activos de la banca privada nacional se realiza en tres escenarios. Entre el 2007 y 2018, la tendencia es creciente para todos los casos, similar al índice de la

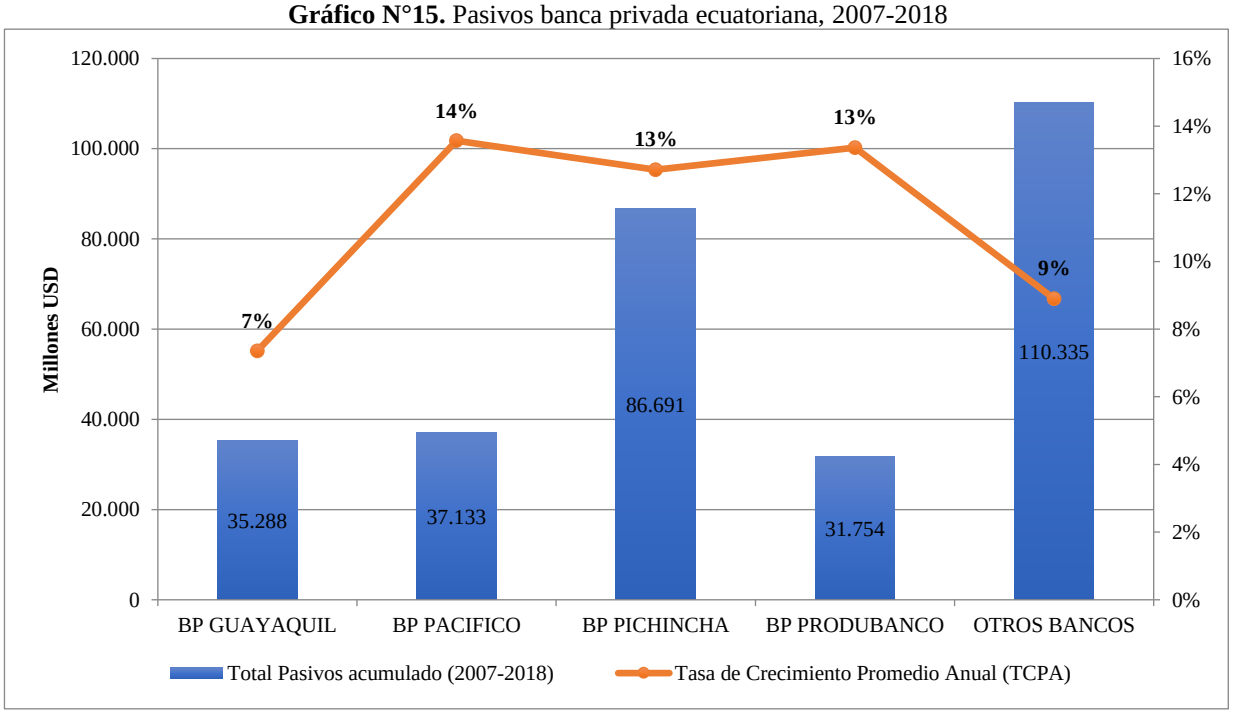
cartera de créditos, cuya explicación está asociado al crecimiento de las colocaciones de los bancos más grandes; la tendencia permite deducir que los activos presentarían un nivel más alto de concentración en los próximos años.

Asimismo, la caída que tuvo el índice a partir del 2016 pone en evidencia el impacto de la separación (por disposición de la Superintendencia de Bancos) e ingreso de BP Diners en el sector bancario con USD 1.674 millones en activos; a pesar de esta disposición, los datos del SRI (2019) reflejan que este y otros bancos (BP General Rumiñahui y BP Loja) forman parte de un mismo grupo económico "Banco Pichincha", proyectando un nivel de concentración "alto" en activos.

Los pasivos de los bancos privados ecuatorianos están conformados en su mayor parte por las obligaciones con el público, que corresponden a las captaciones de depósitos. Estos representan el capital monetario utilizado por los bancos en el proceso de intermediación financiera.

Como se observa en el siguiente gráfico; en el período 2007-2018, los bancos privados ecuatorianos manejaron pasivos por USD 301.201 millones, de los cuales el 63% estuvo concentrado en los bancos más grandes (BP Pichincha, Pacífico, Guayaquil y Produbanco). Es importante destacar la tasa de crecimiento promedio anual en torno al 14% que obtuvo el BP Pacífico, que le permitió ubicarse como el segundo banco del país con más pasivos.

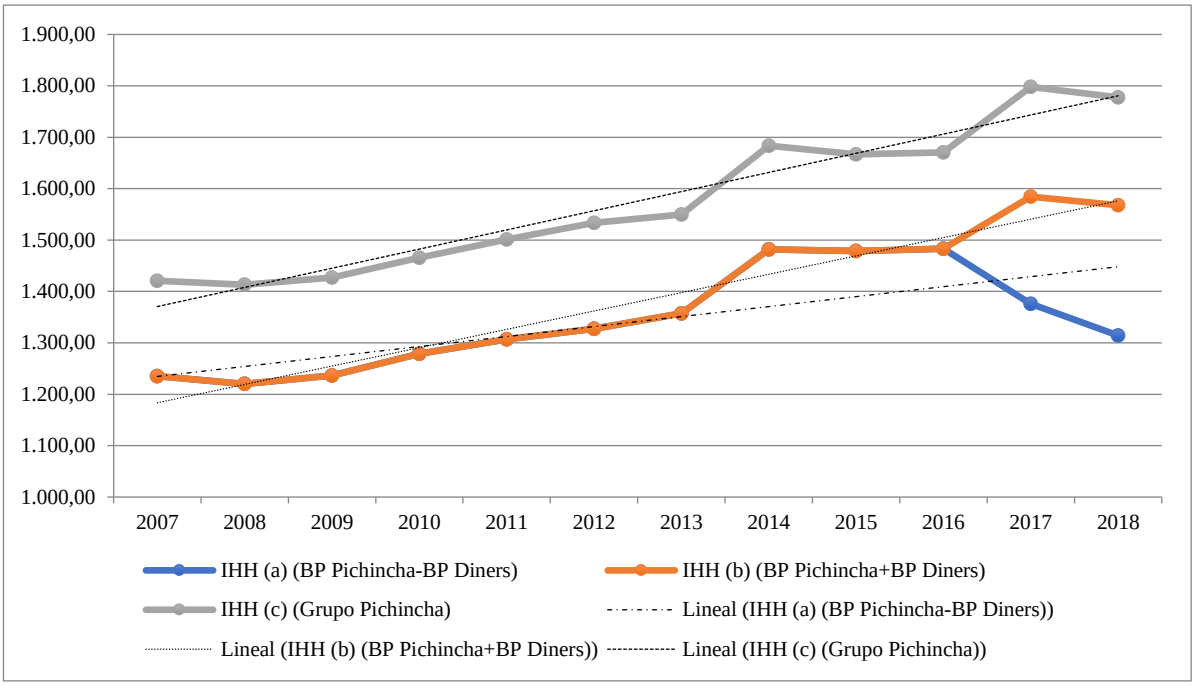
Gráfico N°15. Pasivos banca privada ecuatoriana, 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el Gráfico N° 16, se observa que los índices de concentración obtenidos en los tres escenarios mantuvieron una tendencia creciente al igual que el índice de los activos; lo cual explica que conforme crezcan las captaciones de los bancos más grandes, los pasivos presentarían un nivel más alto de concentración en los próximos años. Asimismo, se evidencia a partir del 2016 una caída en el índice, como resultado de la separación e ingreso de BP Diners al sector bancario, de lo contrario el índice se habría proyectado por encima de los 1.500 puntos.

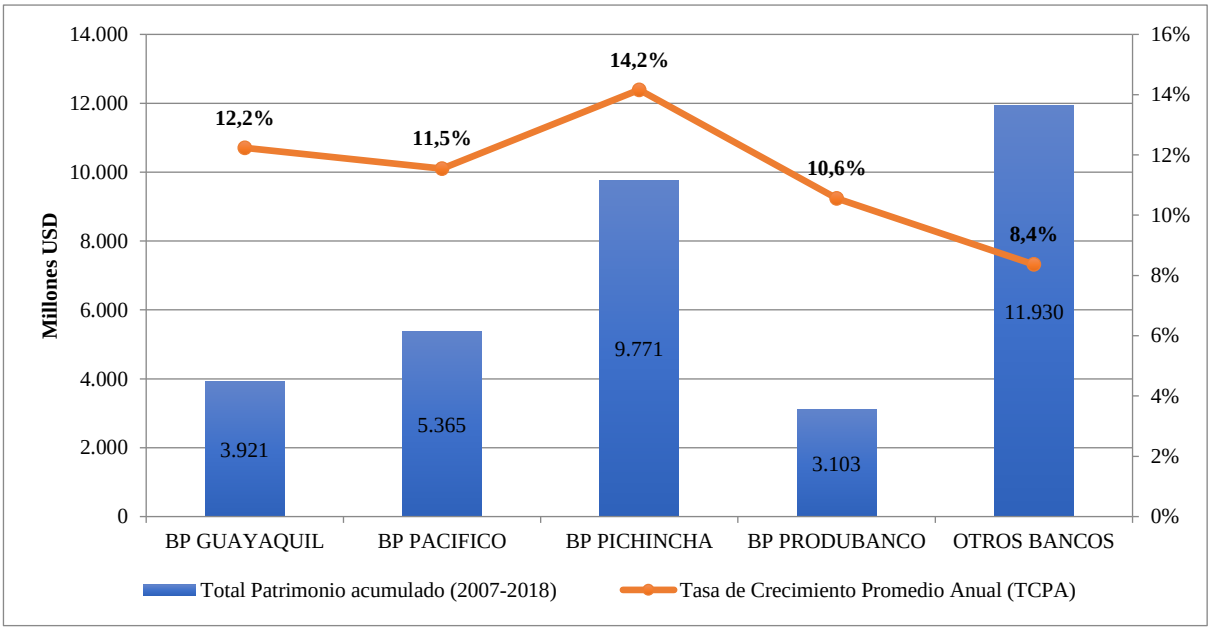
Gráfico N°16. Tendencia del índice IHH Pasivos banca privada ecuatoriana, 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Entre el 2007-2018 el patrimonio de los bancos privados acumuló USD 34.090 millones, conformado en su mayoría por el *capital social* y las *reservas*. Como se observa en el siguiente gráfico, al igual que en el análisis anterior, los bancos privados concentraron el 65% de este patrimonio. En este período, el BP Pichincha presentó la TCPA más alta en torno al 14,2%, seguido del BP Guayaquil con el 12,2%, tasas superiores al resto de bancos.

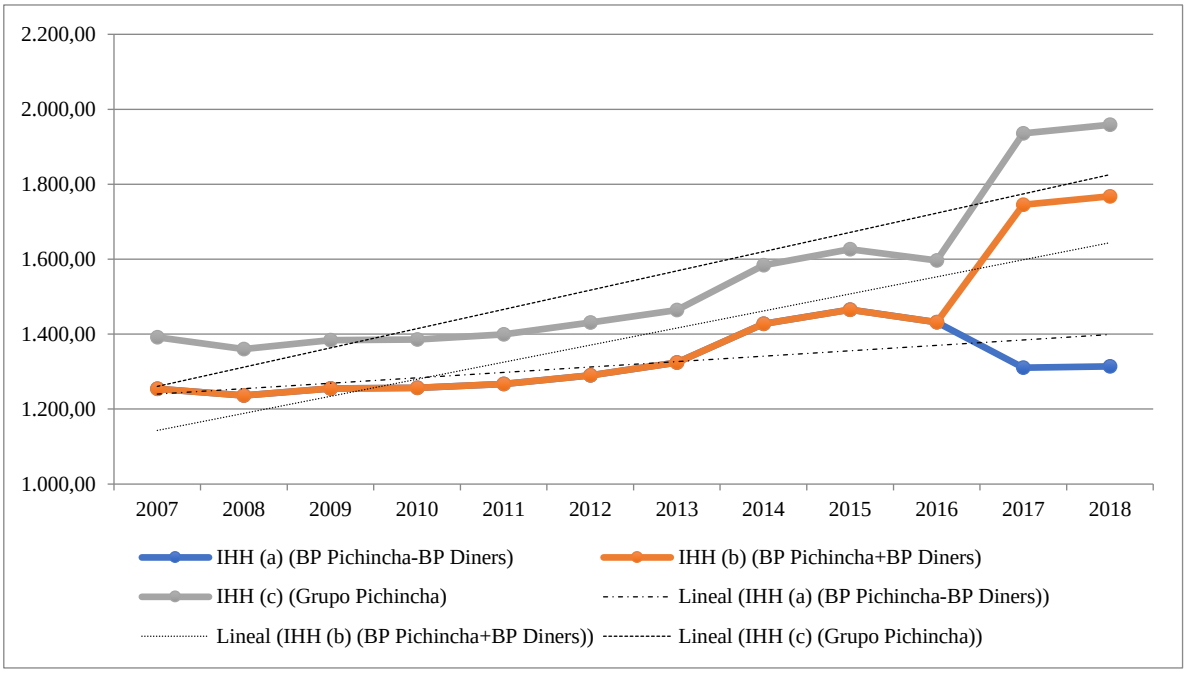
Gráfico N° 17. Patrimonio banca ecuatoriana 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Para el índice de concentración, el análisis gráfico permite observar claramente como el patrimonio se incrementó en los bancos más grandes; asimismo el índice total muestra que cada vez más el patrimonio de los bancos privados tiende a una mayor concentración. En el caso del análisis considerando el conglomerado empresarial del grupo Banco Pichincha[55], el índice de concentración alcanzó un nivel alto a partir del 2017.

Gráfico N° 18. Tendencia del IHH Patrimonio de la banca ecuatoriana 2007-2018



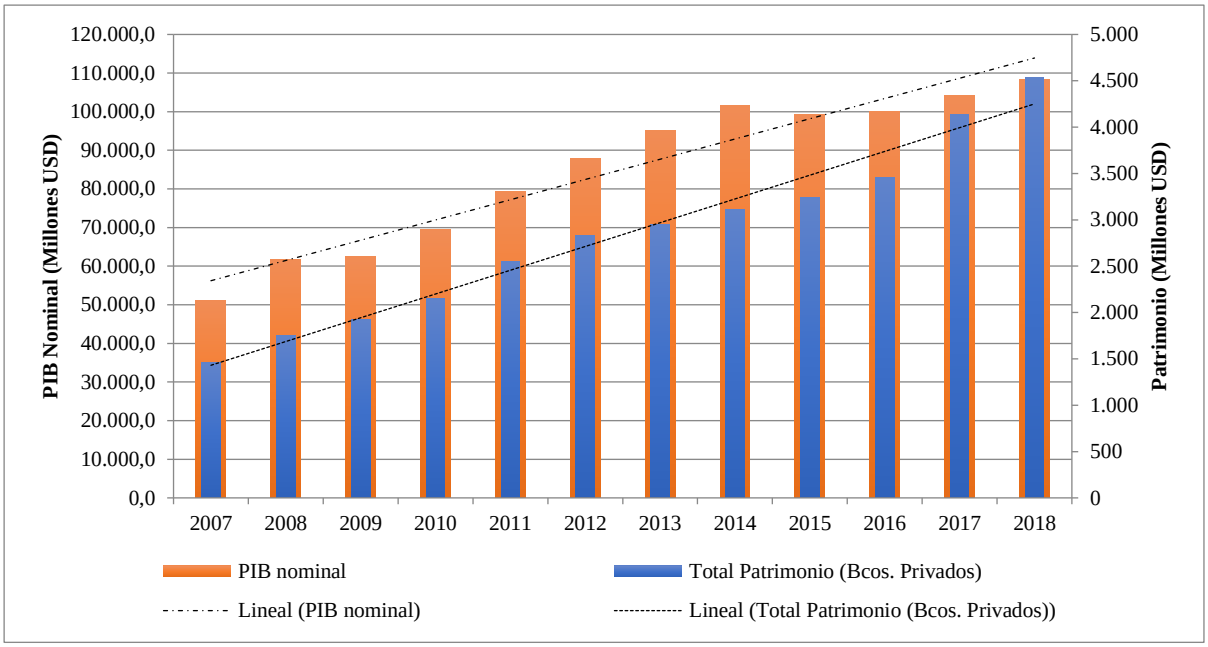
Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Es importante mencionar que la caída del índice en el año 2017 coincide con la entrada del Banco Diners Club, si bien los datos demuestran que esta institución es un competidor potencial para los grandes bancos, en realidad BP Diners Club forma parte del grupo económico del Banco Pichincha. Por otro lado, el comportamiento de este índice es similar al crecimiento tanto del PIB como de la cartera de créditos de la banca ecuatoriana, lo que relaciona el desarrollo del sistema financiero de un determinado nivel de concentración con el crecimiento económico.

En el siguiente gráfico se observa que tanto el PIB nominal como el patrimonio de la banca privada, evolucionaron con una tendencia creciente. En el 2007, el patrimonio de la banca alcanzó los USD 1.458 millones, mientras que en el 2018 esa cifra se incrementó a USD 4.535 millones. En tanto que el PIB nominal en el mismo período creció de USD 51.007 millones a USD 108.398 millones.

[55] Según los datos del SRI (2019), está conformado por BP Pichincha, BP Diners, BP General Rumiñahui y BP Loja.

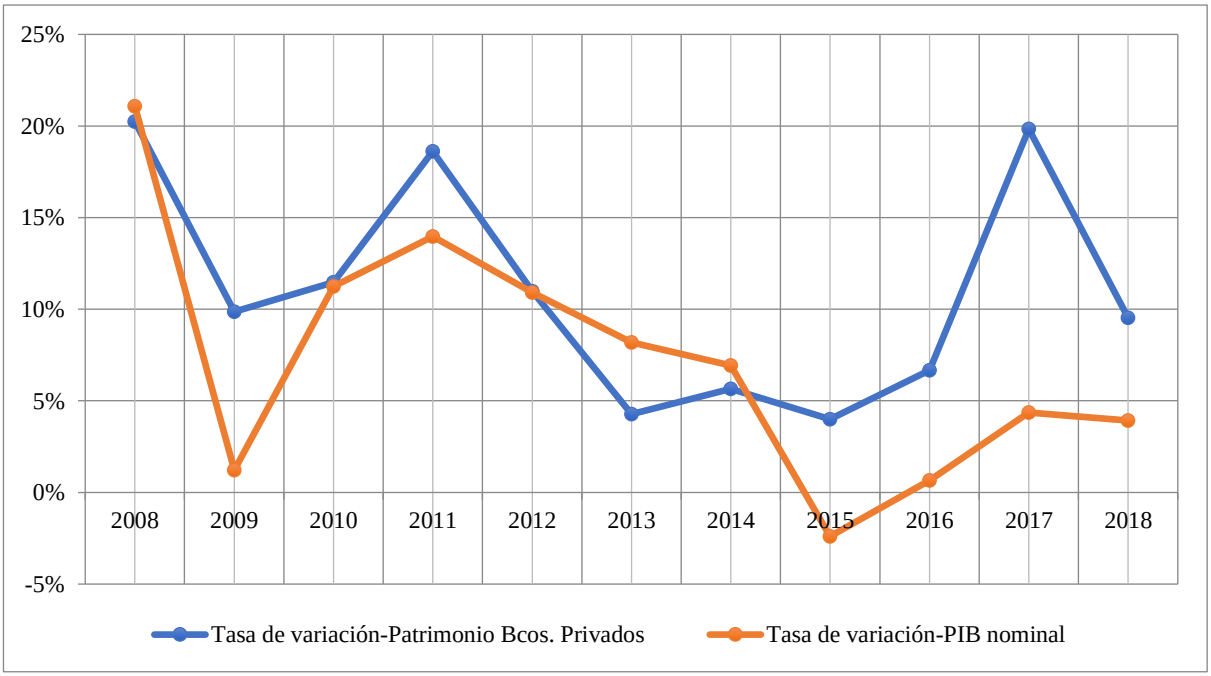
Gráfico N° 19. Patrimonio de la Banca Privada-PIB nominal 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019; Banco Central del Ecuador, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

En este mismo período, el patrimonio y el PIB nominal registraron su crecimiento más importante en el año 2008 en torno al 20%; no obstante, el PIB cayó en el año 2015 en el 2%. Es importante destacar, que en este lapso de tiempo el patrimonio de la banca privada se mantuvo con tasas de crecimiento positivas, y su evolución estuvo asociada al ciclo de la economía.

Gráfico N° 20. Tasas de crecimiento Patrimonio de la Banca Privada y PIB nominal 2008-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019; Banco Central del Ecuador, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Los estudios econométricos de King & Levine (1993) afirman que el tamaño del sistema financiero contribuye positivamente al crecimiento económico; en este sentido, el análisis que se presenta a continuación se enfoca en comprobar para el caso ecuatoriano, la incidencia del tamaño del sistema financiero privado en el crecimiento económico.

Gráfico N°21. Resultados del modelo VAR (variación patrimonio BP- variación PIB nominal)

Vector Autoregression Estimates
Date: 09/04/19 Time: 17:53
Sample (adjusted): 2010 2018
Included observations: 9 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

	VAR__PATR	VAR__PIB_
VAR__PATRIMONIO_BP	-0.100327398	-5.080570079
	0.233708413	9.168795763
	[-0.42928]	[-0.55412]
VAR__PATRIMONIO_BP	0.444854577	37.28138354
	0.545895269	21.41644005
	[0.81491]	[1.74078]
VAR__PIB_NOMINAL(-1)	-0.007315887	0.288694582
	0.009041570	0.354716858
	[-0.80914]	[0.81387]
VAR__PIB_NOMINAL(-2)	-0.040852464	-0.583235208
	0.011368287	0.445998096
	[-3.59355]	[-1.30771]
C	474.4563588	-20.32287396
	100.4342331	3940.213173
	[4.72405]	[-0.00516]
R-squared	0.857064628	0.531785410
Adj. R-squared	0.714129256	0.063570820
Sum sq. resids	37272.96708	57368020.81
S.E. equation	96.53104044	3787.083997
F-statistic	5.996168870	1.135772831
Log likelihood	-50.25004239	-83.27542529
Akaike AIC	12.27778719	19.61676117
Schwarz SC	12.38735640	19.72633038
Mean dependent	289.8748710	5097.596888
S.D. dependent	180.5436138	3913.519200
Determinant resid covariance (dof adj.)		91164766976
Determinant resid covariance		18007855205
Log likelihood		-131.8042261
Akaike information criterion		31.51205025
Schwarz criterion		31.73118867
Number of coefficients		10

Fuente: EViews 10SV
Elaboración: Jonathan Guamán

Para el análisis econométrico se genera una modelo de vectores autorregresivos (VAR) con once observaciones y dos rezagos[56]; las variables endógenas[57] corresponden a la "variación del patrimonio de los bancos privados" y la "variación del pib nominal", los mismos que expresan "tamaño del sistema financiero privado" y el "desempeño o crecimiento económico" respectivamente.

En este caso, los resultados obtenidos en el Gráfico N°21 expresan ecuaciones simultáneas para cada variable endógena, mediante los cuales se explica su comportamiento de acuerdo a los rezagos de sí

[56] Para conocer los rezagos óptimos del modelo se aplicó el Criterio de Información Akaike (Akaike Información Criterion-AIC), que es una medida usual que compara el ajuste (medido como verosimilitud) (Montero, 2013:3); en este caso el resultado corresponde a dos rezagos.
[57] Corresponden a variables de series de tiempo (anuales) no estacionarias, comprobadas a través de la prueba de raíz unitaria (Unit Root Test)-Augmented Dickey-Fuller.

misma y de la otra variable. En este sentido, el sistema de ecuaciones para el tamaño del sistema financiero privado (variación del tamaño del sistema financiero privado) refleja un R^2 =0,8571, que corresponde a una alta bondad de ajuste del modelo; mientras que el coeficiente de correlación (R=0,93) explica una correlación positiva muy fuerte entre ambas variables.

Por otro lado, se observa, por sus valores críticos, que el comportamiento de la variable "variación del PIB nominal" responde significativamente al segundo rezago de la variable "variación del patrimonio de la banca", y al primer rezago de sí misma.

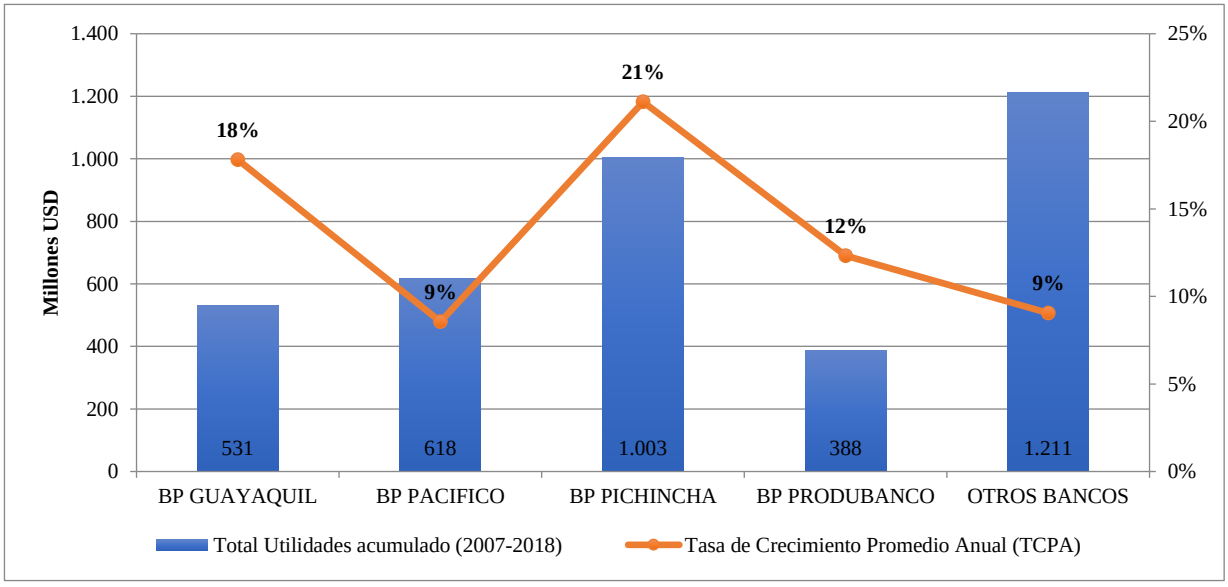
Estos elementos demuestran, que para el caso ecuatoriano el tamaño del sistema financiero privado actúa de forma positiva en el comportamiento del desempeño económico, y en contexto con el estudio del capital financiero, se reafirma que una mayor competencia en el sector bancario ampliaría la cantidad de entidades bancarias, por lo tanto reduciría las barreras de acceso al crédito, facilitando la movilización y asignación de recursos a las industrias y economía en general, cuyo resultado final se traduce en un mayor crecimiento económico (Hoxha, 2013).

Aplicación del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) a las utilidades de la banca ecuatoriana

Las utilidades de los bancos ecuatorianos son el resultado del ejercicio anual producto de la diferencia entre los ingresos y gastos que han obtenido cada entidad bancaria. Los datos reflejan que en este caso fueron los bancos privados más grandes quienes concentraron la mayor parte de las utilidades generadas en el sector financiero. Entre el 2007-2018, las utilidades del sector bancario privado ascendieron a USD 3.751 millones, de los cuales el 68% se concentró en los bancos más grandes del país (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico, Produbanco).

La evolución de las utilidades de la banca privada se presenta en el gráfico a continuación:

Gráfico N° 22. Utilidades banca privada ecuatoriana años 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Como se observa en el gráfico anterior, el BP Pichincha obtuvo la tasa de crecimiento promedio anual más importante del período en torno al 21%, seguido del BP Guayaquil con el 18%, tasas ampliamente superiores a los demás bancos privados; esto pone en evidencia que a partir de esta estructura en el sector bancario el proceso de acumulación del capital fortaleció la posición monopólica de los bancos más grandes.

El comportamiento del IHH para las utilidades de la banca ecuatoriana 2007-2018 se presenta a continuación:

Cuadro N° 5. Comportamiento del IHH utilidades de la banca ecuatoriana 2007-2018

Año	IHH (a) [58] (BP Pichincha-BP Diners)	Nivel de concentración	IHH (b) [59] (BP Pichincha+BP Diners)	Nivel de concentración	IHH (c) [60] (Grupo Pichincha)	Nivel de concentración
2007	1.469,12	Moderado	1.469,12	Moderado	1.600,36	Moderado
2008	1.789,13	Moderado	1.789,13	Moderado	1.931,74	Alto
2009	1.519,46	Moderado	1.519,46	Moderado	1.662,15	Moderado
2010	1.592,15	Moderado	1.592,15	Moderado	1.756,20	Moderado
2011	1.506,52	Moderado	1.506,52	Moderado	1.649,23	Moderado
2012	1.169,08	Moderado	1.169,08	Moderado	1.320,56	Moderado
2013	1.299,29	Moderado	1.299,29	Moderado	1.452,69	Moderado
2014	1.561,33	Moderado	1.561,33	Moderado	1.769,46	Moderado
2015	1.402,76	Moderado	1.402,76	Moderado	1.585,90	Moderado
2016	1.553,79	Moderado	1.553,79	Moderado	1.779,29	Moderado
2017	1.277,86	Moderado	1.716,63	Moderado	1.960,18	Alto
2018	1.310,03	Moderado	1.805,00	Alto	2.017,66	Alto

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

El cuadro N° 5 muestra que las utilidades de los bancos ecuatorianos presentan un nivel de concentración mayormente moderado; y para los escenarios (b) y (c) en el que un grupo de bancos actúan como uno solo, alto en los últimos años.

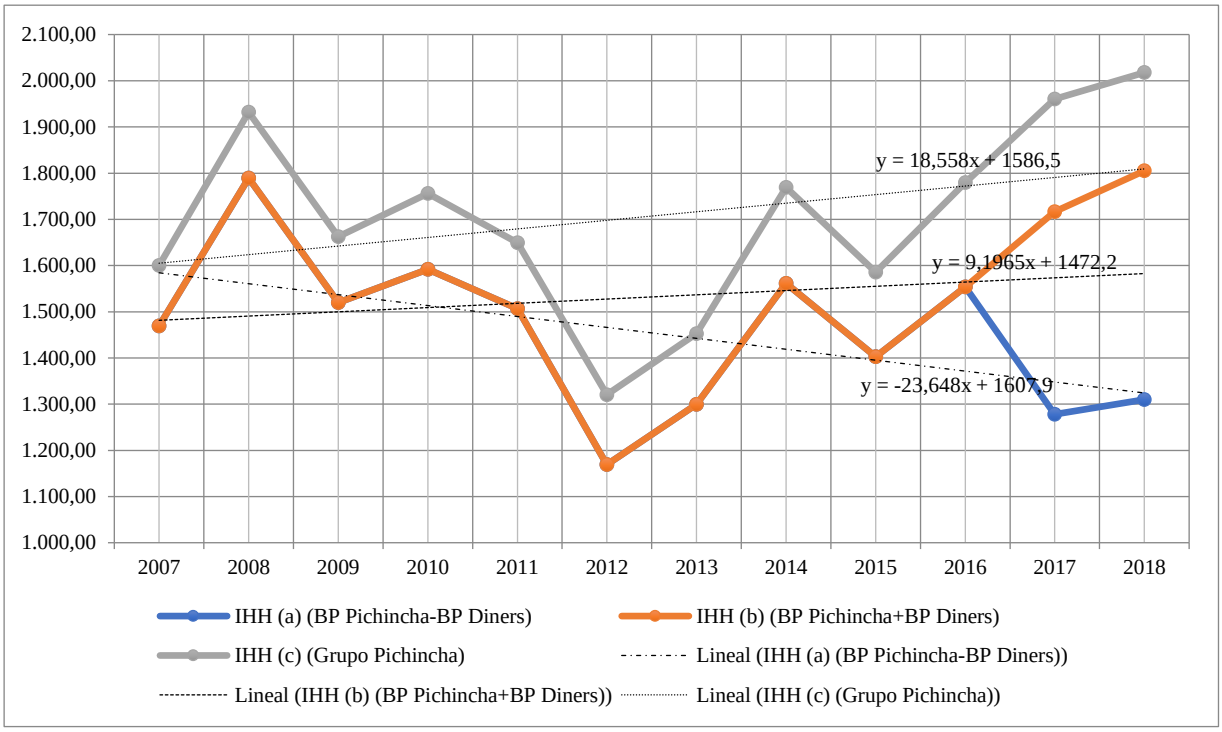
El análisis Gráfico N° 23 permite observar la evolución del índice IHH en las utilidades, presentando su nivel de concentración más alto en el año 2008, en 1.789 puntos, cercano a los 1800, valor que indica una alta concentración, con una tendencia decreciente (pendiente negativa). Sin embargo, esta tendencia se debe a la entrada de Diners Club en la categoría de Banco Privado a partir del año 2017, esta entidad antes se constituía como una Sociedad Financiera parte del Banco Pichincha. En este sentido, en el gráfico también se muestra la evolución del índice asumiendo la relación implícita entre

[58] Corresponde al índice de concentración calculado de acuerdo a los datos oficiales presentados por la Superintendencia de Bancos (2019) en el que se manifiesta la separación del BP Pichincha y BP Diners en el 2017.
[59] Corresponde al índice de concentración obtenido a partir del supuesto que en la práctica BP Pichincha y BP Diners continúan siendo una misma entidad. Este supuesto es apoyado por los datos del SRI (2019) que ponen en evidencia que estos dos bancos forman parte de un mismo grupo económico.
[60] Corresponde al índice de concentración calculado a partir de los datos proporcionados por el SRI (2019), los mismo detallan que tanto BP Pichincha, BP Diners, BP General Rumiñahui y BP Loja, pertenecen a un mismo grupo empresarial "Grupo Banco Pichincha".

el BP Pichincha y BP Diners Club, con una tendencia creciente (pendiente positiva), reflejando para el año 2018 una concentración alta en las utilidades (IHH=1.805).

Por otro lado, para los tres escenarios se evidencia tres importantes caídas en la evolución del índice (años 2009, 2012 y 2015), explicadas por una disminución en la tasa de crecimiento de las colocaciones crediticias del sector bancario privado, especialmente de los bancos más grandes del país.

Gráfico N° 23. Tendencia del IHH utilidades de la banca ecuatoriana 2007-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

En síntesis, la aplicación de los índices de concentración refleja una concentración moderada y alta en las variables de la cartera de crédito, activos, pasivos, patrimonio, ingresos y utilidades. Esta concentración adquiere relevancia cuando se analiza la presencia de los cuatro bancos más grandes del país (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco), el indicador C_4 refleja que concentran cerca del 60% de la cartera de crédito nacional, depósitos (pasivos), utilidades y patrimonio. Por ejemplo, la concentración de las utilidades en unos pocos bancos permite que estos puedan consolidar un proceso de acumulación del capital y con ello fortalecer su posición monopólica en el mercado financiero.

Asimismo, el análisis de la banca privada en el contexto de un conglomerado empresarial conformado por varios bancos (ej.; grupo Banco Pichincha) permite establecer particularidades en el sector financiero, que expresan que en realidad el mercado crediticio, de las utilidades y demás indicadores financieros, actúan en un escenario de limitada competencia.

Aplicación del Coeficiente de Gini a los ingresos de la banca ecuatoriana

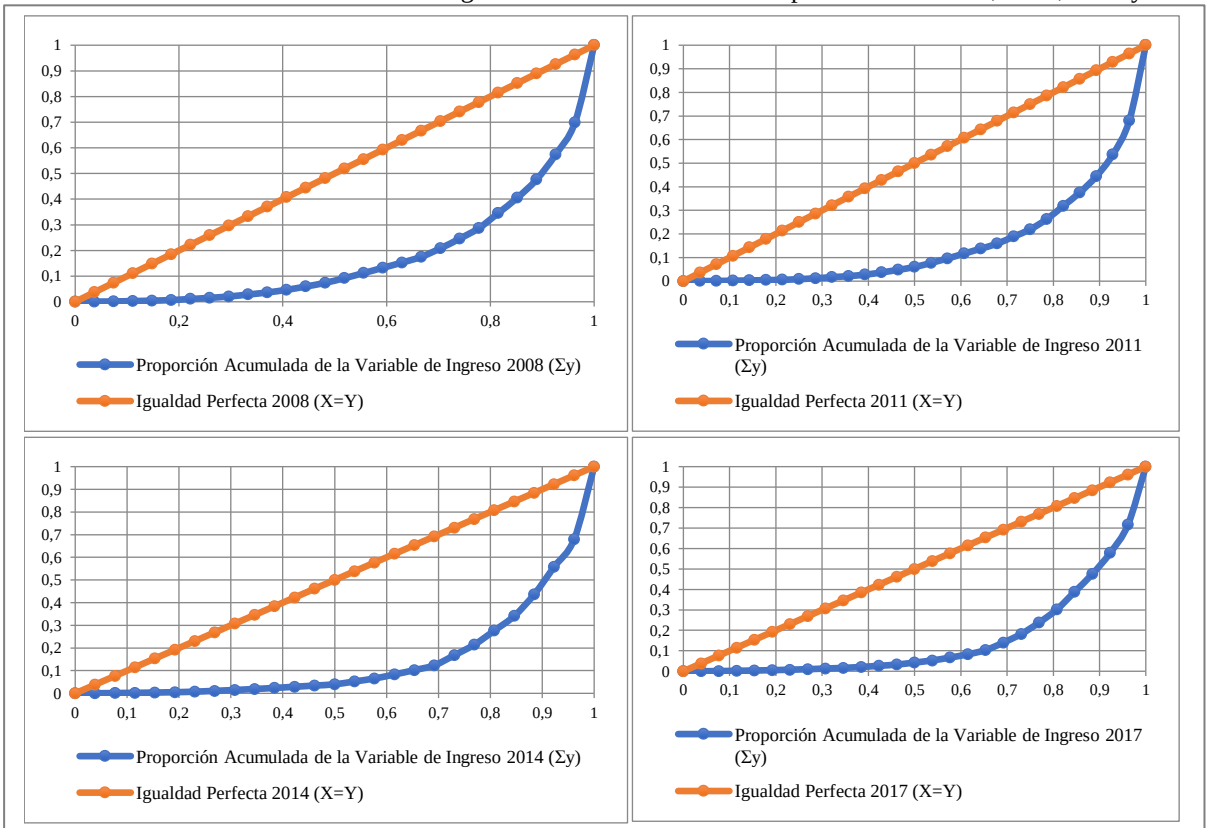
El Coeficiente de Gini toma valores entre 0 y 1, donde 0 indica equidad absoluta en la distribución de los ingresos, es decir, que todos los participantes de la industria tienen el mismo ingreso y, 1 indica que sólo uno de ellos tiene todo el ingreso, una concentración absoluta de los ingresos.

El análisis del Gráfico N° 24 permite observar la distribución acumulada de los ingresos de la banca ecuatoriana, en donde el decil de las entidades bancarias del estrato más bajo (tres bancos más pequeños) concentró menos del 1% del ingreso total del sector bancario, mientras que el decil más rico, es decir, los tres bancos más grandes (Pichincha, Guayaquil y Pacífico) concentraron el 50% de los ingresos totales.

El coeficiente de Gini permite identificar el área que se encuentra entre la curva de la distribución acumulada de los ingresos y la curva de la igualdad perfecta, mientras mayor sea el área y cerca al valor de 1 significa que la distribución del ingreso es más desigual. Por otro lado, si el área es menor con un valor cercano a cero, la distribución del ingreso se acerca a la igualdad perfecta.

La representación gráfica del coeficiente de Gini se presenta a continuación:

Gráfico N° 24. Curva de Lorenz de los ingresos de la banca ecuatoriana para los años 2008, 2011, 2014 y 2017



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

A continuación, se presenta el comportamiento del coeficiente de Gini:

Cuadro N° 6. Comportamiento del coeficiente de Gini para los ingresos de la banca ecuatoriana

Año	CGI	Nivel de concentración
2008	0,651	cerca de 1≈mayor desigualdad
2011	0,689	cerca de 1≈mayor desigualdad
2014	0,708	cerca de 1≈mayor desigualdad
2017	0,691	cerca de 1≈mayor desigualdad

Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Los datos del Cuadro N° 6 muestran que la distribución de los ingresos es significativamente desigual, con valores cercanos a 1, es decir, los ingresos que se generaron en el sector bancario privado se encuentran altamente concentrados en el decil de los bancos "más ricos" que son Banco Pichincha, Guayaquil y Pacífico (Bancos más grandes).

La concentración de los ingresos, al igual que los indicadores financieros (activos, pasivos, patrimonio y utilidades) previamente expuestos, representan la estructura del sector financiero y describen la centralización del capital monetario y bancario en unos pocos bancos (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco) que fortalecen su posición monopólica y están en la capacidad de centralizar el capital a través del crédito en empresas asociadas que participan en otros sectores de la economía.

En términos generales, el análisis del sector financiero privado en todos sus indicadores permite comprobar lo sostenido por Hoxha (2013), que una mayor concentración bancaria y a más restricciones o barreras a la competencia, conducirán a un número menor de entidades bancarias y a un menor crecimiento económico. En este sentido, los resultados de este capítulo afirman que los cuatro bancos más grandes concentran cerca del 60% del volumen de crédito, activos, pasivos, patrimonio y utilidades, situación que se constituye en un 'motor importante para la consecución del grado superior de la concentración capitalista en los cartels y trust" (Hilferding, 1971:251); es decir, este nivel de concentración bancaria hace más difícil el acceso al crédito, socavando la competencia, el crecimiento de las industrias y de la economía en general (Hoxha, 2013).

En el siguiente capítulo, el análisis de la conformación de los grupos económicos, describirá la relación entre el capital bancario (representado por los bancos) y el capital industrial (representado por las empresas), elemento que permitirá articular la hipótesis marxista de que el crédito, presentado como una palanca de acumulación, centraliza el capital en las empresas asociadas al capital bancario, quienes participan de forma activa con un importante capital en los diferentes sectores de la economía.

CAPÍTULO III

Caracterización de los grandes grupos económicos ecuatorianos

El análisis previo a las entidades bancarias ecuatorianas permitió identificar a través de los índices de concentración: IHH, C_4 y, el coeficiente de Gini, que existe una clara tendencia a la concentración de capital en el Ecuador; en este capítulo se busca analizar la relación de las entidades bancarias más importantes con los grandes grupos económicos y a su vez relacionarlos con su participación, con la estructura productiva del país.

Para ello se plantea caracterizar a los grandes grupos económicos ecuatorianos, mediante la descripción de su estructura económica y financiera, sus ingresos, activos y patrimonio; identificar y determinar el comportamiento que existe entre los grupos económicos y bancos con los cuales mantienen una relación societaria o accionaria.

El artículo 5 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, para efectos de fines tributarios define como grupo económico, "al 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" (SRI, 2017; 2019).

La historia

Navarro (1976:1,7-10) en su pionero estudio sobre la conformación monopólica en el país: "*La Concentración de Capitales en el Ecuador*", describe "el grado de acumulación de riqueza que han alcanzado los grupos económicos más poderosos de la burguesía" en la década del 70 y resalta la relación que existe entre la conformación de estos grupos con la concentración del capital. Se refiere a la concentración financiera como al proceso de constitución de "grupos de empresas unidas entre sí por la participación en las acciones" de personas naturales o núcleos familiares con predominancia del capital nacional; en términos similares a los utilizados por P. Sylos-Labini (citado en, Navarro 1976:5)

De acuerdo a Navarro (1976, citado en, Pástor, C., 2015:20-3), en la década del 70 "la concentración económica" del capital extranjero se concentró principalmente en las actividades de explotación petrolera[61] y de seguros[62], mientras que el capital nacional hizo lo mismo en el sistema financiero. En 1972, Ecuador tenía veinte bancos, de los cuales dieciséis eran bancos nacionales (capital nacional 62.90%) y cuatro figuraban como sucursales de bancos extranjeros (capital extranjero 36.35%).

Navarro (1976:41,47, citado en Pástor, C., 2015:21) concluye en su estudio que "las empresas extranjeras financian su actividad, en gran parte, con recursos provenientes del ahorro nacional", recursos que no estaban destinados a "promover el desarrollo de las empresas nacionales" puesto que el capital extranjero concentraba su actividad en "sectores que permiten el control total de la estructura productiva" y la concentración de mayores ganancias.

[61] Entre las principales compañías multinacionales destacaban "Gulf Oil Corporation, Shell Petroleum y Norsoul Oil Minning" (Pástor, 2015:20).
[62] De las 22 empresas de seguros el capital nacional ascendía a 16.06% y el capital extranjero el 69.29% (Pástor, 2015:20).

Al analizar la composición accionaria de los bancos, el autor concluye que son estas instituciones las que permiten la concreción de las alianzas entre capitales extranjeros y nacionales y que "direccionan las inversiones que hacen las compañías tanto anónimas cuanto de seguros".

Para 1972, en el Ecuador existían 282 grupos económicos familiares que controlaban un importante número de empresas con presencia en varias provincias y sectores económicos, con un fuerte capital acumulado que les permitía ejercer un "monopolio [principalmente] en la producción y la comercialización de productos de consumo masivo" (Pástor, 2015:22). De esta forma, se consolidó "las relaciones del capital financiero", con su principal actor la "burguesía monopolista", la cual se vio fortalecida por el apoyo estatal y el capital transnacional", alcanzando "todos los sectores de la actividad económica" y concentrando el poder económico y político del país (Fierro, 1991:231, citado en, Pástor, 2015:28).

Moncada, J. (2010:218; citado en, Pástor, C., 2015:4) en su investigación titulada "*Ecuador, Estructura Productiva, Descentralización y Neoliberalismo*" pone en relieve la estrecha relación que existe en el empresariado ecuatoriano, que actúa en diversos mercados de forma simultánea y, que se encuentran conglomerados en entramados empresariales denominados "grupos económicos":

> …la actividad económica del Ecuador depende de un contado número de grupos económicos, industriales, financieros, agroexportadores, comerciantes, que son los que dominan la economía nacional, los que en definitiva deciden qué debe producirse, exportarse, importarse, consumirse. Son los que, en un plano más amplio ejercen significativa influencia sobre la vida política del país.

En un estudio del CEDIS[63] sobre los grupos económicos en el Ecuador, en los 80s el Grupo Noboa (Noboa-Marcos-Arosemena-Febres Cordero) fue el grupo económico más poderoso del Ecuador, conformado por 69 grandes empresas concentradas principalmente en las provincias de la Costa (Guayas y Manabí), con un capital que ascendía a los 5.720 millones de sucres, capital que le otorgó poder económico que luego lo transformó en poder político en los últimos 50 años (CEDIS, 1986:77, citado en, Pástor, 2015:35). El segundo grupo económico del Ecuador fue el grupo Isaías (Isaías-Dassum-Kronfle) con empresas que concentraban su actividad en Pichincha y Guayas, en los sectores económicos de los textiles, químicos, minerales, construcción, hotelería y banca (CEDIS, 1986:86-7, citado en, Pástor, 2015:37).

De otro lado, en un estudio más reciente; Fierro (1991:68-9, citado en Pástor, 2015:38) identifica la estructura de los grupos monopólicos en el Ecuador, sus vínculos y su origen, partiendo de una realidad para él evidente en su momento, que "existe un sistema de relaciones familiares, en cuanto a la propiedad, que nos demuestra la existencia de capitalistas industriales, financieros, y comerciales totalmente ligados entre sí".

El autor sugiere que la creciente monopolización de la actividad económica predomina mediante tres tipos de empresas: "1) Empresas productivas, 2) compañías comerciales, 3) entidades financieras", con una concentración económica en todas las ramas productivas del país: "agricultura, agro-exportación, industria aceitera, pesca y elaborados, petróleo y minas, industria agroalimentaria, bebidas, industria textil, industria maderera, industria química, siderúrgica, construcción e inmobiliario, comercio, trasporte y hotelero" (Pástor, 2015:38).

[63] Centro de Estudios y Difusión Social (CEDIS).

De acuerdo a los datos proporcionados por Fierro, en el Ecuador de los años 90 existían 53 grupos económicos que controlaban 774 empresas productivas o de servicios y 87 entidades financieras. En este mismo período, "apenas el 3 por ciento de las empresas controló el 53 por ciento de las ventas, en 21 ramas seleccionadas, las compañías monopólicas constituyen el 16 por ciento del total de las empresas y concentran el 62% de las ventas" (Fierro, 1991:141, citado en Pástor, 2015:39-40).

Un proceso estrechamente relacionado con el del fortalecimiento de los grupos monopólicos tiene que ver con el agudizamiento de la inequidad. Es así como Alberto Acosta demuestra que en este período la concentración de la riqueza adquirió notoriedad y la desigualdad económica se convirtió en uno de los principales problemas del país:

> la concentración de la riqueza se agudizó en el país, para 1990 20% más pobre recibía el 4,6% de los ingresos en 1995 el 4,1% y en 1999 apenas el 2,46%; mientras que por el otro lado el 20% más rico acumulaba el 52%, el 54,9 y 61,2% en los mismos períodos (Acosta, 2012:245, citado en Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:8).

El cuadro N° 7 muestra la evolución de la concentración del ingreso desde 1990 hasta 2010.

Cuadro N° 7. Participación del Ingreso (%)

Año	20% + pobre	20% + rico
1990	4,60%	52,00%
1995	4,10%	54,90%
1999	2,46%	61,20%
2000	2,10%	58,00%
2003	2,60%	65,70%
2006	3,40%	57,90%
2010	2,80%	50,50%

Fuente: (Acosta, 2012:513, citado en Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:8)
Elaboración: Jonathan Guamán

Para Acosta (2012, citado en Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:2), en la década de los 90, con la quiebra del 70% de las instituciones financieras ecuatorianas, que para entonces los cinco bancos más grandes concentraban el 50% de las operaciones activas y pasivas, se produjo un "reordenamiento de las nuevas potencias financieras" y con ello cambios en las "estructuras de poder" de todo el sistema financiero nacional. Por ejemplo, previo a la crisis financiera de 1999, Filanbanco "se mantenía como uno de los grupos económicos más poderosos del país que incluía, servicios financieros, inmobiliarias, medios de comunicación, comercio, importaciones, etc." (Solano-Gallegos & Tobar-Pesántez, 2017:8) con presencia a nivel nacional.

El presente

Según la base de datos del portal web del SRI (2017) "Grandes Contribuyentes y Otros", durante la última década se han consolidado nuevos grupos económicos[64] y nuevas empresas integrantes, fortaleciendo los procesos de acumulación del capital con incrementos en los ingresos.

[64] En el Anexo A se presenta la composición de los grupos financieros operativos de mayor importancia del Ecuador según el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2019).

El Cuadro N° 8 muestra la conformación de los grupos económicos en el país para el período 2007-2017:

Cuadro N° 8. Conformación de los grupos económicos, 2007-2017

Año	Total grupos económicos	Total empresas integrantes	Instituciones financieras[65]	Ingresos totales generados por los grupos económicos (en miles usd)	Activos totales de los grupos económicos (en miles usd)	Patrimonio total de los grupos económicos (en miles usd)
2007	42	1.751	-	14.098.568	-	-
2008	51	1.975	30	18.534.589	-	-
2009	62	2.436	36	21.400.753	-	-
2010	75	2.748	41	25.389.441	-	-
2011	100	3.620	45	35.753.617	-	-
2012	110	3.698	41	40.037.596	-	-
2013	118	3.698	33	43.196.920	-	-
2014	125	3.833	34	48.487.083	66.865.325	23.960.400
2015	200	6.270	34	60.725.500	95.016.162	35.098.149
2016	216	7.325	16	57.818.362	101.847.516	36.368.535
2017	270	8.112	43	68.003.774	115.735.738	43.101.639

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

De acuerdo a la información del cuadro anterior, entre el 2007 y 2017, el número de grupos económicos creció de 42 a 270 respectivamente y, con ellos las empresas que los integran, incrementando su cantidad de 1.751 a 8.112. Asimismo, los ingresos, que para el año 2007 se ubicaban en USD 14.098 millones de dólares, en el 2017 ascendieron a US$ 68.003 millones, observándose un incremento muy importante. Sin embargo, en este período alrededor de 15 grupos económicos destacan por su permanencia y su vinculación a los principales bancos del país (SRI, 2019).

En este sentido, el Servicio de Rentas Internas señala que mientras en el 2008, 30 instituciones financieras formaban parte de los grupos económicos para el 2017 se incrementaron a 43. Por otro lado, en un artículo del diario El Comercio, en base a la información obtenida del Servicio de Rentas Internas (SRI), en su portal electrónico, reporta que para el 2016, el 49,5% de los grupos estaban concentrados en Pichincha y el 30,5% en Guayas, y en menor medida en las provincias de Azuay, Manabí, Loja, Tungurahua e Imbabura (Astudillo, 2016).

La misma fuente señala que el grupo principal que se mantuvo en el primer puesto para el 2015-2016 fue Banco Pichincha, al que pertenecen otras empresas como Diners Club, Interdin, Aigmetropolitan, entre otras. En segundo lugar, se ubicó OCP Ecuador con Repsol, Sinopec Service, Amodami, Oil Company, Petrooriental, Consorcio Bloque 17, entre otras. El tercer puesto correspondía al grupo Eljuri quien cuenta con compañías como NeoHyundai, Aekia, Almacenes Juan Eljuri, Aymesa y otras

[65] Corresponde a aquellas sociedades bajo el control de la Superintendencia de Bancos (SRI, 2019).

(este grupo descendió en el 2016 un peldaño con respecto al 2015). El cuarto lugar lo ocupó Corporación La Favorita, que aglomera a empresas como Kiwy, Sukasa, Bebemundo, Tventas y más.

A pesar del incremento en la cantidad de grupos económicos y empresas integrantes, el registro de los 10 principales grupos que presenta el Servicio de Rentas Internas indica que en el 2015 facturaron USD 14 992 millones, monto equivalente al 14,9% del PIB de ese año y el 81,8% de las exportaciones, mientras que el resto registró ingresos por USD 45 733 millones (46% del PIB). Este conglomerado de 10 grupos causó USD 403 millones por Impuesto a la Renta en el 2015, que representó USD 165,5 millones menos que en el 2014, una cifra significativa frente a los USD 982 millones causados por los demás grupos empresariales. Estos grupos económicos dedicados a actividades financieras, petroleras, comerciales y telecomunicaciones, facturaron el 26% de la totalidad de los 200 grupos económicos del Ecuador, en el 2015[66] (Astudillo, 2016).

Adiconalmente; estos grupos tienen relaciones en los denominados paraísos fiscales o economías de menor imposición" con el objetivo de evadir el cumplimiento al pago tributario (Alarcón et al., 2012:288, citado en Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:10).

Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez (2017:13) sostienen que:

> [Referente] a la constitución de los Grandes Grupos, existe la participación de empresas domiciliadas en 56 países alrededor del mundo […] incluido Ecuador. La participación nacional es del 74% mientras que la participación extranjera es del 24%, lo que deja ver por un lado el grado de internacionalización de los grupos económicos, pero también como señalan algunos autores (Alarcón et al., 2012) se trataría de una forma de escapar al control del SRI; de todos modos, también se puede suponer que existe, gracias a estos mecanismos captación de inversión extranjera. Por otro lado, la presencia de personas naturales es del 15% y de personas jurídicas es del 85%, lo que deja ver el carácter familiar de los Grandes Grupos, a propósito de lo que mencionan varios autores citados (Medina Giacomozzi et al., 2009), (Pástor Pazmiño, 2017), (Acosta, 2012) y (Paz y Miño Cepeda, 2015).

En el siguiente cuadro se observa que, de los 200 Grandes Grupos Económicos del país, 78 grupos (39%), tuvieron en su poder 370 empresas en paraísos fiscales; mientras que el 9% de los grupos controlaban 39 medios de comunicación y el 14% de los grupos contaban entre sus empresas con 46 instituciones financieras.

Cuadro N° 9. Paraísos fiscales, medios de comunicación y banca

Tipo de empresas	Cantidad de grupos	Cantidad de empresas
Paraísos Fiscales	78	370
Medios de comunicación	17	39
Instituciones financieras	28	46

Fuente: (Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:14)
Elaborado por: Jonathan Guamán

De acuerdo a las cifras del SRI, los Grandes Grupos Económicos configuran un representativo porcentaje de la economía nacional como puede observarse en los dos cuadros presentados a continuación:

[66] En ese mismo año, Solano-Gallegos & Tobar (2017:18) identifican que los grandes grupos económicos ecuatorianos, tuvieron a su vez subgrupos conformados por los diez más grandes que representaban más del 40% de la economía total de los 200 grupos económicos (SRI, 2019).

Cuadro N° 10. Principales indicadores de los grandes grupos económicos (millones USD)

Rubro	2014	2015	Variación	%
Impuesto renta causado	1516	1329	-187	-12,3%
Impuesto renta pagado	1904	2428	524	27,5%
Total Ingresos	63145	57476	-5669	-9,0%
Total Activo	92402	91769	-633	-0,7%
Total Patrimonio	31987	33501	1514	4,7%

Fuente: (Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:15)
Elaborado por: Jonathan Guamán

Los grandes grupos económicos del Ecuador participan muy significativamente en cuanto al total de ingresos ubicándose en el 2015 en el 57,4% lo que representó una caída del 7% con respecto al año anterior (Ver Cuadro N° 11).

Cuadro N° 11. Participación del PIB

Rubro	2014	2015	Variación
Impuesto renta causado	1,50%	1,30%	-10,50%
Impuesto renta pagado	1,90%	2,40%	20,20%
Total Ingresos	61,70%	57,40%	-7,10%

Fuente: (Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:15)
Elaborado por: Jonathan Guamán

A pesar de que los ingresos de los Grandes Grupos Económicos del Ecuador disminuyeron del 61,7 al 57,4% del PIB en 2015, los impuestos de estos Grupos representaban el 44,9% del total recaudado nacional. En otras palabras, mientras que la participación de estos Grupos se redujo en un 7%, pagaron un 6% más de impuestos. Esto evidencia la gestión de la administración tributaria del país. Un dato adicional, de acuerdo a la OCDE (2015; citado en Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017) en el país se recauda por vía tributaria el 21% del PIB, cifra inferior al promedio latinoamericano (ubicado en 22,8% del PIB), el cual es a su vez 11,4 puntos por debajo de la media de los países desarrollados (citado en, Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:15). Esto puede observarse en el Cuadro N° 12.

Cuadro N° 12. Relación entre los impuestos pagados como % PIB

Indicador	2014	2015
Ingresos GE como % PIB	61,73%	57,37%
Impuestos pagados GE como % Total Recaudado	42,25%	44,89%

Fuente: (Solano-Gallegos & Tobar-Pesántez, 2017)
Elaborado por: el autor

La importante participación de los ingresos de los Grupos Económicos del Ecuador como porcentaje del PIB, sugiere que estos grupos participan significativamente en la dinámica económica nacional, explicando así el nivel de concentración de la riqueza a pesar de que políticas gubernamentales han logrado disminuir tal concentración, según datos del gobierno nacional (Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:18).

Para Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez (2017:11,18) las reformas tributarias[67] impulsadas en el anterior gobierno dotaron al sistema tributario de herramientas reguladoras, que promovían la aplicación de impuestos directos y progresivos con la finalidad de desincentivar ciertas conductas nocivas para la sociedad y la economía en su conjunto por parte de los principales grupos económicos. En este sentido, los autores concluyen que el SRI efectuó en su momento un mayor control a estos grupos a través de las tecnologías de la información y comunicación que requerían de los contribuyentes transparencia en su información. Además, las reformas tributarias mejoraron la recaudación, especialmente por la implementación del impuesto mínimo, lo cual se vio reflejado en el incremento del impuesto pagado en relación del causado.

Dinámica del capital financiero en la economía: vinculación del capital bancario e industrial

El estudio de la dinámica del capital financiero sugiere determinar los conglomerados empresariales relacionados con los bancos privados, elementos que se reflejan a partir de la conformación de los grandes grupos económicos[68] nacionales.

En el análisis de los datos del SRI (2019) se puede observar la vinculación de los bancos privados con los grupos económicos durante el periodo 2007-2017. Es importante destacar que en todos los años el grupo Banco Pichincha se mantuvo en el primer lugar del ranking por tamaño elaborado por el Servicio de Rentas Internas, por encima de los grupos económicos del Banco de Guayaquil, Produbanco y Banco del Austro.

El Cuadro N° 13 presenta los bancos que estuvieron vinculados a los grupos económicos, entre el 2007 y 2017:

Cuadro N° 13. Bancos vinculados a los grupos económicos

2007		2017	
Grupo económico	**Banco**	**Grupo económico**	**Banco**
EGAS - BANCO DEL PICHINCHA	BANCO DE LOJA S.A.	**BANCO PICHINCHA**	BANCO PICHINCHA
	BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S. A.		BANCO DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A.
	BANCO PICHINCHA CA		BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S. A.
	DINERS CLUB DEL ECUADOR S. A. SOCIEDAD FINANCIERA		BANCO DE LOJA S.A.
LASSO - BANCO DE GUAYAQUIL	BANCO DE GUAYAQUIL S.A.		BANCO DEL PICHINCHA PANAMA
		BANCO DE GUAYAQUIL	BANCO GUAYAQUIL S.A.
ELJURI - ALMACENES JUAN ELJURI	BANCO DEL AUSTRO S. A	**ALMACENES JUAN ELJURI**	BANCO DEL AUSTRO S.A.
		PRODUBANCO	BANCO DE LA PRODUCCION S.A. PRODUBANCO
PAZ, PACHANO - PRODUBANCO	BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	**EXPORTADORA BANANERA NOBOA**	BANCO DEL LITORAL S.A.
		BANCO BOLIVARIANO C.A.	BANCO BOLIVARIANO C.A.
NOBOA - EXPORT. BANANERA NOBOA, INDUSTRIAL MOLINERA	BANCO DEL LITORAL S.A.	**BANCO INTERNACIONAL**	BANCO INTERNACIONAL S.A.
		BANCO DE MACHALA	BANCO DE MACHALA S A

[67] Entre las principales reformas se destaca la "reforma legal al Reglamento Tributario Interno (2015)" en donde se definió a los Grupos Económicos y se impulsó un monitoreo permanente en su cumplimiento tributario (Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez, 2017:11).

[68] En el Anexo B se puede observar la conformación de uno de los principales grupos económicos del país, "Grupo Banco Pichincha".

SALAZAR - BANCO BOLIVARIANO	BANCO BOLIVARIANO C.A.	**BANCO SOLIDARIO**	BANCO SOLIDARIO S.A.
		BANCO PROCREDIT	BANCO PROCREDIT S.A.
BANCO INTERNACIONAL	BANCO INTERNACIONAL S.A.	**BANCO AMAZONAS**	BANCO AMAZONAS S.A.
		GRUPO EDESA	BANCO DE DESARROLLO DEL ECUADOR B.P.
		GRUPO PROMARISCO	BANCO DE SABADELL SA (ESPAÑA)
RIBADENEIRA, SAENZ - MORISAENZ, MOTRANSA	BANCO UNIVERSAL S. A. UNIBANCO		ABANCA CORPORACION BANCARIA SA (ESPAÑA)
	BANCO SOLIDARIO S.A.		BANCO POPULAR ESPANOL SA (ESPAÑA)
QUIROLA - BANCO DE MACHALA	BANCO DE MACHALA S A	**GRUPO CORPORACIÓN MARESA HOLDING**	BANCOLOMBIA SA (COLOMBIA)
		GRUPO CITIBANK N. A. SUCURSAL ECUADOR	CITIBANK NA (EEUU)

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el cuadro anterior se muestra a los bancos que forman parte de los grupos económicos, lo que en la práctica confirma la particular configuración del capital financiero en el Ecuador, la asociación entre el capital bancario y el industrial. En este sentido, tres de los cuatro bancos más grandes del Ecuador (BP Pichincha, BP Guayaquil y BP Produbanco), que concentran cerca del 50% del total de la cartera de crédito, activos, pasivos y patrimonio del sistema bancario, mantienen una relación o están asociados a un grupo económico que está conformado por empresas (en su mayoría familiares) que participan y compiten en diferentes sectores de la economía, principalmente la agricultura, agroindustria, banca y finanzas, seguros, comercio, industria y manufactura, construcción, etc.

Entre los principales grupos económicos[69] relacionados con los bancos más importantes del país se destacan los siguientes: Egas-Banco Pichincha; Lasso-Banco de Guayaquil; El Juri-Banco del Austro; Paz-Pachano-Produbanco; Exportadora Bananera Noboa-Banco del Litoral; Quirola-Banco Machala.

Cuadro N° 14. Cartera de crédito de los principales bancos vinculados[70] a grupos económicos, 2007-2018
(millones de dólares)

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
(1) Total cartera de crédito	7.195	9.446	9.123	11.085	13.272	15.184	16.739	18.422	17.498	19.010	22.895	25.550
(2) Cartera de crédito de bcos. vinculados a G.E.	4.462	5.835	5.668	6.963	8.134	9.346	10.379	11.680	10.570	11.802	14.415	16.006
(3) Cartera de crédito del resto de bcos.	2.733	3.611	3.455	4.122	5.138	5.838	6.360	6.742	6.928	7.208	8.480	9.545
(2) / (1)	62%	62%	62%	63%	61%	62%	62%	63%	60%	62%	63%	63%
(3) / (1)	38%	38%	38%	37%	39%	38%	38%	37%	40%	38%	37%	37%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el Cuadro N° 14 se muestra que entre el 2007 y 2018, los principales bancos vinculados a grupos económicos concentraron en promedio el 62% de la cartera de crédito, que representó una participación significativa frente al 38% correspondiente al resto de bancos privados. Situación que configura un escenario de condiciones particulares ante una eventual expansión del crédito.

[69] En el año 2014, los datos del SRI (2019) refleja entre otros grupos vinculados a la banca, que el grupo económico "Constructora Hidalgo e Hidalgo" mantuvo entre sus empresas integrantes el "Banco Ítalo Venezolano".
[70] Para el presente análisis se ha identificado los siguientes bancos: BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco; BP Promerica (actualmente parte de Produbanco); BP del Austro; BP General Rumiñahui; BP Machala; BP Loja; BP Litoral; BP Diners.

Cuadro N° 15. Cartera de depósitos de los principales bancos vinculados[71] a grupos económicos, 2007-2018 (millones de dólares)

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
(1) Total cartera de depósitos	9.360	11.601	11.204	14.600	16.475	19.502	21.509	24.055	21.120	24.230	26.264	26.991
(2) Cartera de depósitos de bcos. vinculados a G.E.	6.723	8.436	9.074	10.642	12.133	14.195	15.707	17.724	15.506	17.717	19.277	19.917
(3) Cartera de depósitos del resto de bcos.	2.637	3.165	2.130	3.959	4.342	5.306	5.802	6.331	5.614	6.513	6.987	7.073
(2) / (1)	72%	73%	81%	73%	74%	73%	73%	74%	73%	73%	73%	74%
(3) / (1)	28%	27%	19%	27%	26%	27%	27%	26%	27%	27%	27%	26%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el caso de los depósitos, para el mismo período se observa en el cuadro anterior, que en promedio el 74% se concentró en los bancos vinculados a grupos económicos, mientras que el 26% restante fue captado por los demás bancos.

Cuadro N° 16. Cartera de crédito y cartera de depósitos de bancos vinculados[72] a grupos económicos, 2007-2017 (millones de dólares)

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
(1) Cartera de crédito de bcos. vinculados a G.E.	4.462	5.835	5.668	6.963	8.134	9.346	10.379	11.680	10.570	11.802	14.415	16.006
(2) Cartera de depósitos de bcos. Vinculados a G.E.	6.723	8.436	9.074	10.642	12.133	14.195	15.707	17.724	15.506	17.717	19.277	19.917
(1) / (2)	0,66	0,69	0,62	0,65	0,67	0,66	0,66	0,66	0,68	0,67	0,75	0,80

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el Cuadro N° 16 se muestra la cartera de crédito y de depósitos de los bancos vinculados a grupos económicos y, la relación entre estas dos variables. Para el 2008, la cartera de crédito ascendió a USD 5.835 millones y la cartera de depósitos a USD 8.436, la relación establece que por cada dólar de depósito USD 0,69 fueron canalizados a créditos; mientras que, en el año 2017, con una cartera de crédito de USD 14.415 millones y una cartera de depósitos de US$ 19.917 millones, esta relación presenta un incremento, por cada dólar de depósito USD 0,75 se destinaron a créditos.

En base a la información oficial del Servicios de Rentas Internas (SRI, 2019), entre el 2007 y 2017 cerca de 21 bancos privados del país fueron identificados como integrantes de algún grupo económico, de estos al menos el 50% fueron parte de aquellos grupos económicos que se encontraban entre los 20 más grandes del país de acuerdo al ranking por tamaño del SRI (esta información a diferencia del Cuadro N° 8, describe únicamente las entidades bancarias, y excluye las demás sociedades financieras

[71] Para el presente análisis se ha identificado los siguientes bancos: BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco; BP Promerica (actualmente parte de Produbanco); BP del Austro; BP General Rumiñahui; BP Machala; BP Loja; BP Litoral; BP Diners.
[72] Para el presente análisis se ha identificado los siguientes bancos: BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco; BP Promerica (actualmente parte de Produbanco); BP del Austro; BP General Rumiñahui; BP Machala; BP Loja; BP Litoral; BP Diners.

que también están bajo el control de la superintendencia de bancos, tales como entidades "de servicios financieros[73]" y "de servicios auxiliares del sistema financiero[74]").

Por ejemplo; BP Pichincha (concentra cerca del 30% del total de la cartera de crédito), Banco General Rumiñahui (5% del total de la cartera de crédito), Banco de Loja (4% del total de la cartera de crédito) y Banco Diners Club (6% del total de la cartera de crédito) están vinculados al grupo económico "Banco Pichincha" de la familia Egas[75], que en el 2008 estuvo conformado por 108 empresas con un total de ingresos de USD 1.484 millones, mientras que en el 2017, 133 de sus empresas lograron ingresos por USD 2.178 millones. Sus principales actividades económicas (giro negocio) se realizan en diversos sectores de la economía, entre ellos destacan la banca y finanza, seguros, comercio, telecomunicaciones, construcción y el automotor, con una fuerte presencia en las provincias de Pichincha y Guayas.

El BP Guayaquil (concentra cerca del 12% del total de la cartera de crédito), el segundo banco más grande el país, es parte del grupo económico "Banco Guayaquil" de la familia Lasso, que en 2008 conformado por 21 empresas acumuló ingresos por USD 353 millones y, en 2017 las 63 empresas del grupo alcanzaron USD 427 millones. Las empresas de este grupo mantienen actividades en los sectores de la banca y finanzas, seguros, comercio, construcción e inmobiliario, con una fuerte presencia en la provincia de Guayas.

En el caso de BP Produbanco, parte del grupo económico "Produbanco (Sport Planet)[76]" de la familia Pachano-Paz, en el 2008 estuvo conformado por 26 empresas con ingresos por USD 444 millones, y en 2017 con 52 empresas sus ingresos se redujeron a USD 427 millones. Estas empresas participan en diferentes sectores de la economía, entre las que se destacan: banca y finanzas, servicios, comercio e inmobiliario.

Por su parte, el BP del Austro (concentra cerca del 12% del total de la cartera de crédito), que se encuentra entre los diez principales bancos del país, está vinculado al grupo económico "Almacenes Juan Eljuri" de la familia Eljuri[77], que en el 2008 estuvo integrado por 181 empresas cuyos ingresos alcanzaron la cifra de USD 1.069 millones, y en el 2017 contó con 435 empresas con ingresos que ascendieron a USD 2.566 millones. Sus actividades económicas se concentran en los siguientes sectores de la economía: Banca y finanzas, seguros, comercio, agro alimentos, construcción, inmobiliario, minería, telecomunicaciones y automotor. Sus empresas mantienen una importante presencia en las principales provincias del país, Azuay, Pichincha y Guayas.

[73]Art. 162…2. De servicios financieros: almacenes generales de depósito, casas de cambio y corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas (Asamblea Nacional, 2014).

[74] Art. 162…3. De servicios auxiliares del sistema financiero…: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos en el ámbito de su competencia (Asamblea Nacional, 2014).

[75] En el año 2015, Forbes presenta a Fidel Egas Grijalva, accionista mayoritario de Banco Pichincha y Diners Club del Ecuador, como el segundo actor económico más importante del país (Forbes, 2015; citado en Pástor, 2015:58). Asimismo, el SRI (2015; citado en Pástor, 2015:58) presenta en su listado de grupos económicos al Grupo Económico Banco Pichincha[75] en el primer lugar del ranking por tamaño; en 2007 sus ingresos alcanzaron USD 1.172.730.285, pasivos por USD 2.539 millones y un impuesto causado de USD 28.530.435, en 2013 sus ingresos se ubicaron en USD 1.646.935.201 y el total de sus recaudaciones en USD 477.226.391, mientras que en 2015 sus ingresos ascendieron a USD 2.055.085.985 y el total de sus recaudaciones USD 664.261.405.

[76] En 1989, La Favorita formó parte del grupo Proinco, hoy conocido como Produbanco (Pástor, 2015:60; SRI, 2019).

[77] En el año 2015, de acuerdo al ranking de Forbes, Juan Eljuri es el tercer actor económico más importante de Ecuador, el grupo económico que preside Grupo Eljuri está conformado por un conglomerado de cerca de 200 empresas con negocios en diversos sectores económicos, entre ellos "automotor, financiero, industrial, turístico, hotelero, comercial, etc.", el Banco del Austro S.A. es la principal entidad financiera que es parte de este grupo económico (Pástor, 2015:58; SRI, 2019).

La relación entre el BP del Litoral (concentra cerca del 0,2% del total de la cartera de crédito) y uno de los principales grupos económicos del país, grupo exportadora bananera Noboa[78], de la familia Noboa Pontón[79], también describe la particular forma del capital financiero en el Ecuador; en 2008 este grupo económico conformado por 120 empresas alcanzó ingresos por US$ 824 millones, mientras que en 2017 con 164 empresas sus ingresos se ubicaron en USD 704 millones. Las empresas de este grupo económico destacan en los sectores económicos de la banca y finanzas, seguros, comercio, agricultura, agro alimentos, agroindustria, manufactura, transporte y automotor. En el mercado internacional, el grupo Noboa sobresale por la exportación del banano ecuatoriano. Sus empresas mantienen una fuerte participación en las provincias de Guayas y Pichincha.

Si bien existen más ejemplos por mencionar, también resalta el caso del BP Machala S.A. (concentra cerca del 5% del total de la cartera de crédito) que pertenece al grupo económico "Banco Machala" de la familia Quirola, que en 2008 con 85 empresas obtuvo ingresos por USD 149 millones, y en 2017 sus 112 empresas consolidaron ingresos por USD 203 millones. Este grupo económico mantiene actividades productivas en los sectores de la banca y finanzas, seguros, agricultura y ganadería, agroindustria, comercio, construcción, inmobiliario, industria y manufactura. En el mercado nacional e internacional, destacan por el cultivo y exportación de camarón. Sus actividades se concentran especialmente en la provincia de Guayas y, en menor medida en El Oro y Pichincha.

A continuación, se presenta la distribución por provincia de las empresas que conforman los grupos económicos en el país:

Cuadro N° 17. Distribución por provincia de las empresas vinculadas a los grupos económicos

Año	**Azuay**	**Guayas**	**Manabí**	**Pichincha**	**Tungurahua**	**Otras provincias**
2007	11%	42%	1%	43%	0,1%	3%
2017	7%	43%	4%	37%	2%	8%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el cuadro anterior se muestra que los grupos económicos en el Ecuador presentaron una importante actividad económica (agrícola, financiera, industrial, manufacturera, comercial, etc.) en las principales provincias del país, especialmente en Guayas y Pichincha y, en menor medida en Azuay, Manabí y Tungurahua. Las provincias de Guayas y Pichincha concentraron cerca del 80% de las empresas vinculadas a los grupos económicos. Para el 2007, el 42% de las empresas vinculadas a los grupos económicas ejercían su actividad en Guayas, mientras que el 43% lo hacía en Pichincha; en el 2017 se evidencia algunos cambios, el 43% ejercía su actividad en Guayas y el 37% en Pichincha; es decir, la

[78] Para el 2015, según los datos del SRI y el ranking de Forbes, Álvaro Noboa Pontón es el actor económico individual más importante en Ecuador, el grupo económico Noboa controla 110 empresas (SRI, 2015; citado en Pástor, 2015:52), dedicadas principalmente a la exportación de productos agroalimentarios, ejerciendo un control vertical en toda la cadena productiva, "El Grupo Noboa controla desde el cultivo del banano hasta la producción de cartones para su embalaje, y los navíos en que se exporta" (Forbes, 2015, citados en Pástor, 2015:52), sus actividades se concentran en las principales provincias del país, Pichincha, Guayas y Manabí. Además, de las actividades relacionadas a la producción agroalimentario, el Grupo Noboa mantiene una producción e inversión diversificada en varias ramas de la económica, entre ellas el sector automotriz (Chrysler-Jeep Automotriz del Ecuador S.A., Mitsumotor S.A., Italmotor S.A., Panamotor S.A., etc.) y el sector financiero (Banco del Litoral S.A.) (Pástor, 2015:55-7; SRI, 2019).

[79] En el cuarto lugar del ranking de Forbes, se encuentra Isabel Noboa Pontón, presidenta ejecutiva del Consorcio Nobis y hermana de Álvaro Noboa, mantiene a su cargo a través del grupo Nobis alrededor de 100 empresas con actividades en diversas ramas económicas, principalmente la "agrícola, la industrial, la comercial, el sector inmobiliario, el energético y el turístico", para el 2014 sus ingresos en la rama inmobiliaria representaron cerca de 600 millones de dólares (Forbes, 2015; citado en Pástor, 2015:59; SRI, 2019).

presencia de estas empresas en la provincia de Pichincha disminuyó y, por el contrario, se dio un incremento en las provincias de Tungurahua, Manabí y otras provincias del país.

Por otro lado, si bien se ha demostrado la vinculación de la banca y la industria en el Ecuador, el análisis descriptivo de los grupos económicos permite establecer indicios de una posible alianza entre el capital financiero nacional y el capital financiero transnacional. A continuación, se presenta información de las sociedades extranjeras que forman parte de los grupos económicos del país:

Cuadro N° 18. Sociedades extranjeras vinculadas a los grupos económicos, 2007-2017

Año	Total grupos económicos	Total empresas integrantes	Sociedades Extranjeras	Soc. Extranjeras domiciliadas en Paraísos Fiscales	Personas Extranjeras
2007	42	1.751	129	-	-
2008	51	1.975	144	-	-
2009	62	2.436	185	-	-
2010	75	2.748	243	166	-
2011	100	3.620	458	247	-
2012	110	3.698	404	212	-
2013	118	3.698	368	193	-
2014	125	3.833	353	174	-
2015	125	3.833	353	174	-
2016	216	7.325	1.488	-	288
2017	270	8.112	1.569	-	271

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019)
Elaborado por: Jonathan Guamán

Se observa que para el 2008, 144 empresas extranjeras estuvieron asociadas a los grupos empresariales del país, mientras que en el 2017 las sociedades extranjeras crecieron de forma considerable a 1.569. En este sentido, esta información podría tener dos interpretaciones, por un lado, como lo señalan Solano-Gallegos & Tobar-Pesantez (2017), podría tratarse de una "internacionalización" de los grupos económicos con el objetivo de evadir las responsabilidades tributarias o la búsqueda de mayores réditos al capital en los mercados internacionales. De acuerdo a la información del SRI (2019) el Grupo Banco Pichincha tiene entre las empresas denominadas "grupo raíz" el Banco Pichincha Panamá S.A.[80] establecida en Panamá. En el caso del grupo Almacenes Juan Eljuri, entre las sociedades del "grupo raíz" se encuentran Alamo Investment Inc. establecida en Panamá y Almacenes Juan Eljuri Cia. Ltda. en Colombia.

Por otro lado, como lo plantea Fierro (1991:231, citado en, Pástor, 2015:28), la presencia de sociedades extranjeras en los grupos económicos nacionales podría reflejar un entrelazamiento entre el "capital financiero" nacional y el "capital transnacional" (capital financiero internacional). Por ejemplo, el "grupo raíz" del grupo económico Banco Internacional estuvo conformado por la sociedad Petróleos Sud Americanos Inc.[81] establecido en Bahamas y, Capivara S.A.[82] de Uruguay. Otro caso, es el que se evidencia en el grupo Arca Ecuador, que entre sus sociedades integrantes destaca The Coca Cola Company de capital transnacional con sede en Estados Unidos; en 2016 el grupo Arca Ecuador

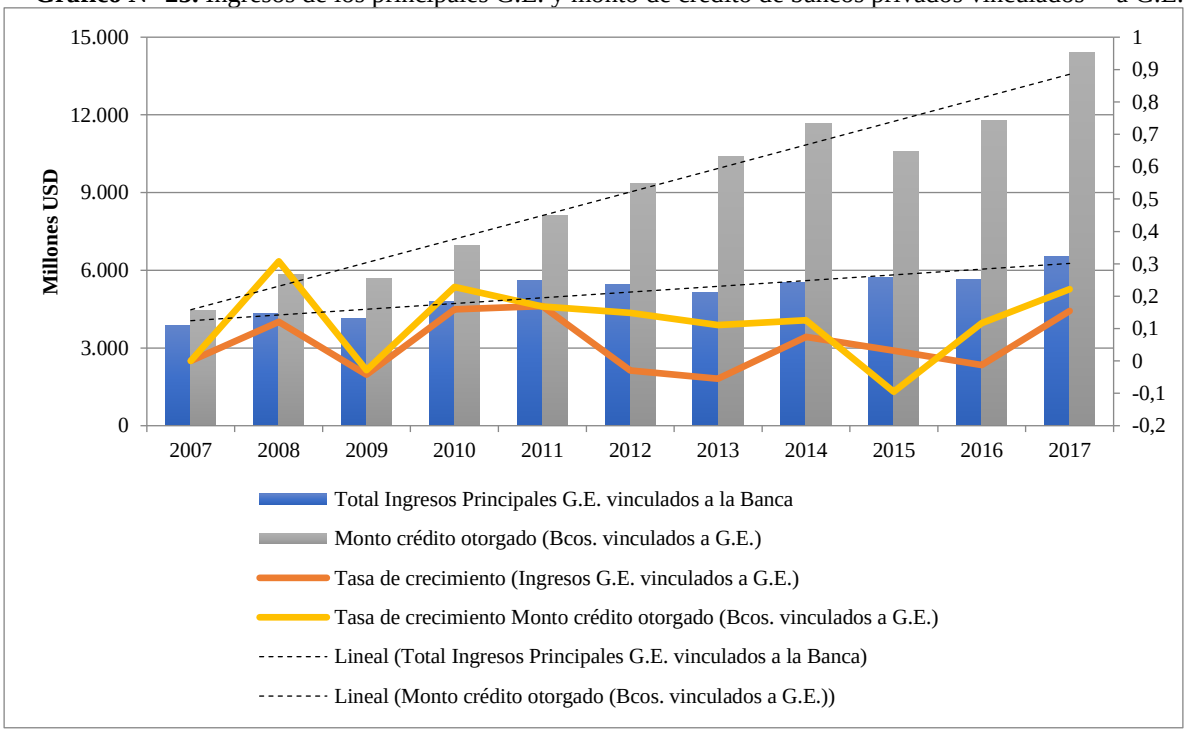
[80] El Banco Pichincha Panamá S.A. como sociedad del "grupo raíz" se presenta con la identificación GE11800018 (SRI, 2019).
[81] Petróleo Sud Americano Inc. tiene la identificación GE12900107 (SRI, 2019).
[82] Capivara S.A. tiene la identificación 6000077108 (SRI, 2019).

estuvo relacionado con el grupo Uribe y Schwarzkopf de capital nacional, a través de la sociedad "Fideicomiso Mercantil Villa Isidora" (SRI, 2019).

Sobre la dinámica del capital transnacional en la economía nacional y su vínculo con el capital local, existe información adicional en las bases de datos del Servicios de Rentas Internas que podrían ser objeto de análisis en una investigación más amplia, en este caso la presente investigación se limita a reflejar datos de los grupos económicos locales y las sociedades extranjeras vinculadas a ellas, información que arroja indicios de algún tipo de asociación entre capital financiero nacional y el capital transnacional.

Continuando con el análisis del capital financiero, que vincula el capital bancario e industrial, y en el que el crédito se constituye como una palanca de centralización de los capitales en determinadas industrias (Mancheno, 1986), se describe la dinámica de la relación entre la asignación del crédito bancario e ingresos de los conglomerados empresariales vinculados a la banca.

Gráfico N° 25. Ingresos de los principales G.E. y monto de crédito de bancos privados vinculados[83] a G.E.



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019; Servicio de Rentas Internas, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el Gráfico N°25, se observa que en 2007 el ingreso de los "principales grupos económicos"[84] vinculados a la banca alcanzó los USD 3.857 millones, mientras que en 2017 esta cifra creció hasta los

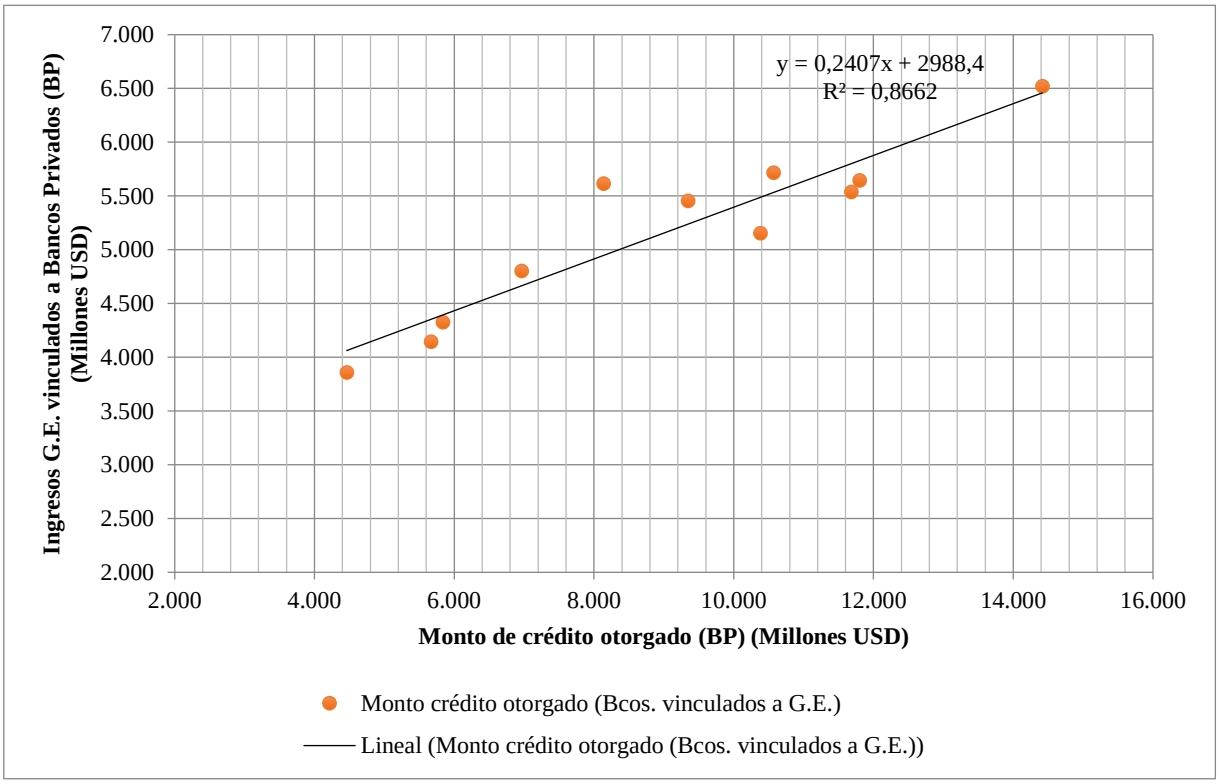
[83] Para el presente análisis se ha identificado los siguientes bancos: BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco; BP Promerica (actualmente parte de Produbanco); BP del Austro; BP General Rumiñahui; BP Machala; BP Loja; BP Litoral; BP Diners.

[84] Para este análisis se ha utilizado los datos de los siguientes grupos económicos: Banco Pichincha (Diners club del Ecuador, Banco General Rumiñahui, Banco de Loja, AIG-metropolitana, seguros del Pichincha, Ecuagesa, Interdin); Banco de Guayaquil (Corporación Multibg, Fideicomiso Mercantil de Administración GLM, Promoquil, Fideicomiso Mercantil de Administración MELM); Produbanco (Servipagos, Protrámites Tramites Profesionales); Almacenes Juan Eljuri (Banco del Austro, Aekia, Neohyundai, Aymesa, Asiauto); Exportadora Bananera Noboa (El Café, Industrial Molinera, Ferpacific,

USD 6.519 millones, su mayor tasa de crecimiento se registró en el 2011 (17%). Por otro lado, en 2007 el monto de crédito otorgado por los "bancos asociados a grupos económicos"[85] ascendió a USD 4.462 millones, y USD 14.415 millones en 2017; en 2010 se registró su mayor tasa de crecimiento (23%), mientras que en 2015 su caída se dio en torno al 10% debido al ciclo de la economía nacional.

En ambos casos, tanto para los ingresos de los grupos económicos como para el monto de los créditos de sus bancos asociados, se registra una tendencia de crecimiento en la evolución de las cifras.

Gráfico N° 26. Correlación Ingresos G.E. vinculados[86] a la Banca (BP)-Monto de crédito de bancos privados vinculados[87] a G.E. (millones USD) (2007-2017)



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2019; Servicio de Rentas Internas, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa un coeficiente de determinación (R^2 = 0,86621) que define un alto ajuste del modelo (regresión lineal simple[88]) a la variable que se pretende explicar, en este caso los ingresos de los grupos económicos vinculados a la banca privada. La pendiente expresa que, por cada dólar de crédito otorgado por un banco privado asociado a grupos económicos, el ingreso de estos

Generali Ecuador Compañía de Seguros, Industria Cartonera Ecuatoriana); Banco de Machala (CEPSA, ESTAR, Industrias y cultivos El Camarón, Hiroaky, Inversiones Agrícolas TARES, EMAGRIMSA, Agrícola Quirola) (SRI, 2019).

[85] Para este análisis se ha utilizados la información del SRI (2019), que describe la información de los siguientes bancos como parte de grupos económicos: Banco Pichincha; Banco Guayaquil; Produbanco; Banco del Austro; Banco del Litoral; Banco de Machala; BP Loja; BP General Rumiñahui; BP Promerica (actualmente parte de BP Produbanco); BP Diners.

[86] Los principales grupos económicos corresponden a conglomerados empresariales vinculados a bancos privados; para este análisis se ha considerados los siguientes grupos: Grupo Banco Pichincha; Grupo Banco de Guayaquil; Grupo Produbanco; Grupo Almacenes Juan Eljuri; Grupo Exportadora bananera Noboa; Grupo Banco de Machala.

[87] Para el presente análisis se ha identificado los siguientes bancos: BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco; BP Promerica (actualmente parte de Produbanco); BP del Austro; BP General Rumiñahui; BP Machala; BP Loja; BP Litoral; BP Diners.

[88] Regresión lineal simple en series de tiempo; anual; 11 observaciones.

grupos económicos tiende a incrementarse en USD 0,2407. No obstante, del modelo se destaca la obtención del coeficiente de correlación (R=0,93070) que refleja una correlación positiva muy fuerte entre ambas variables, en este caso, entre el monto de crédito otorgado por los bancos vinculados a grupos económicos y el ingreso de los grupos económicos vinculados a la banca privada; si bien no se define el sentido de causalidad, queda expresada una importante asociación entre ellas.

En términos generales, el desarrollo del ejercicio anterior se acerca a las afirmaciones teóricas que en contexto con el estudio del "capital financiero", conciben a los bancos como las principales fuentes de crédito para las empresas más grandes, puesto que la accesibilidad al crédito bancario está relacionada de forma positiva con las características de la empresa (tamaño; estados contables) y la existencia de una relación de largo plazo con un banco; es decir, las restricciones financieras llegan a ser menos vinculantes para las grandes empresas, especialmente para aquellas de propiedad extranjera o perteneciente a un grupo empresarial (Galindo & Schiantarelli, 2003). En el caso ecuatoriano, la información analizada refleja la existencia de una estrecha relación entre un conglomerado de empresas (grupos económicos) y los bancos, y la incidencia de este último en el desarrollo de sus actividades operativas (ingresos G.E.); por ejemplo, los BP Pichincha, BP Loja, BP Diners Club y BP General Rumiñahui forman parte del grupo económico "Banco Pichincha" junto a un conglomerado de empresas con participación en diferentes sectores productivos del país.

Al analizar a los diferentes grupos económicos desde el punto de vista de los ingresos en el año 2014, se observa que el grupo económico de Banco Pichincha se ubicó en la quinta posición del total de los grupos con una participación de 3,73%, donde Corporación Favorita fue la primera con ingresos de USD 2.545 millones, y una participación de 5,75% dentro de los ingresos de los grupos económicos seguida por el grupo de Almacenes Juan Eljuri, OCP y General Motors. En la posición 37 se encontró el grupo del Banco de Guayaquil con ingresos de USD 452 millones con una participación del 0,9% sobre el total de los ingresos de los grupos económicos. En la posición 48 se situó el grupo Produbanco con una participación del 0,7% dentro de los grupos económicos. Al analizar inclusive la participación de los grupos económicos y evaluar el índice de Herfindahl se obtiene un valor de 190 es decir no existe concentración. Sin embargo, en este caso la aplicación del índice de concentración para los grupos económicos requiere de un análisis más amplio, puesto que el SRI (2019) en sus publicaciones también identifica "relaciones intragrupo", es decir sociedades establecidas entre grupos económicos, lo cual podría señalar que en los hechos existe indicios de colusión entre grupos económicos a través de sus empresas en los diferentes sectores de la economía.

Por ejemplo, el grupo "Almacenes Juan El Juri" -con una importante participación en la agroindustria, banca y finanzas, seguros, comercio, construcción, minería, etc.,- se encuentra asociado con el grupo "Holdingdine" -que participa en los sectores económicos de los servicios financieros (seguros), acuicultura y pesca de camarón, industria, manufactura, comercio, hotelería, inmobiliario, servicios de comida, etc.- a través de las sociedades "Amazonas hotelería organizaciones y turismo S.A." e "Inamazonas Inmobiliaria Amazonas S.A.".

Otro análisis importante que se hace a continuación es la posición y participación que tienen los grupos económicos ligados a los bancos en relación a sus beneficios, para ello se utiliza los resultados de la recaudación realizada por el SRI en relación al impuesto a la renta, misma que refleja el nivel de beneficios reportados, por lo cual el grupo Pichincha alcanzó una recaudación de USD 42,6 millones representando el 4% de los beneficios obtenidos por los grupos económicos, encontrándose en este caso en la 4ta posición, por debajo de la empresa Claro y el grupo de empresas asociadas, con un 12%

de participación en la recaudación y por tanto en los beneficios obtenidos, con una recaudación de USD 137 millones, seguido de OCP, Corporación Favorita, Cervecería Nacional. Por su parte, Banco de Guayaquil se situó en la décima posición con una participación en beneficios de 1,9% y Produbanco en la décimo quinta posición con 1,4% de participación.

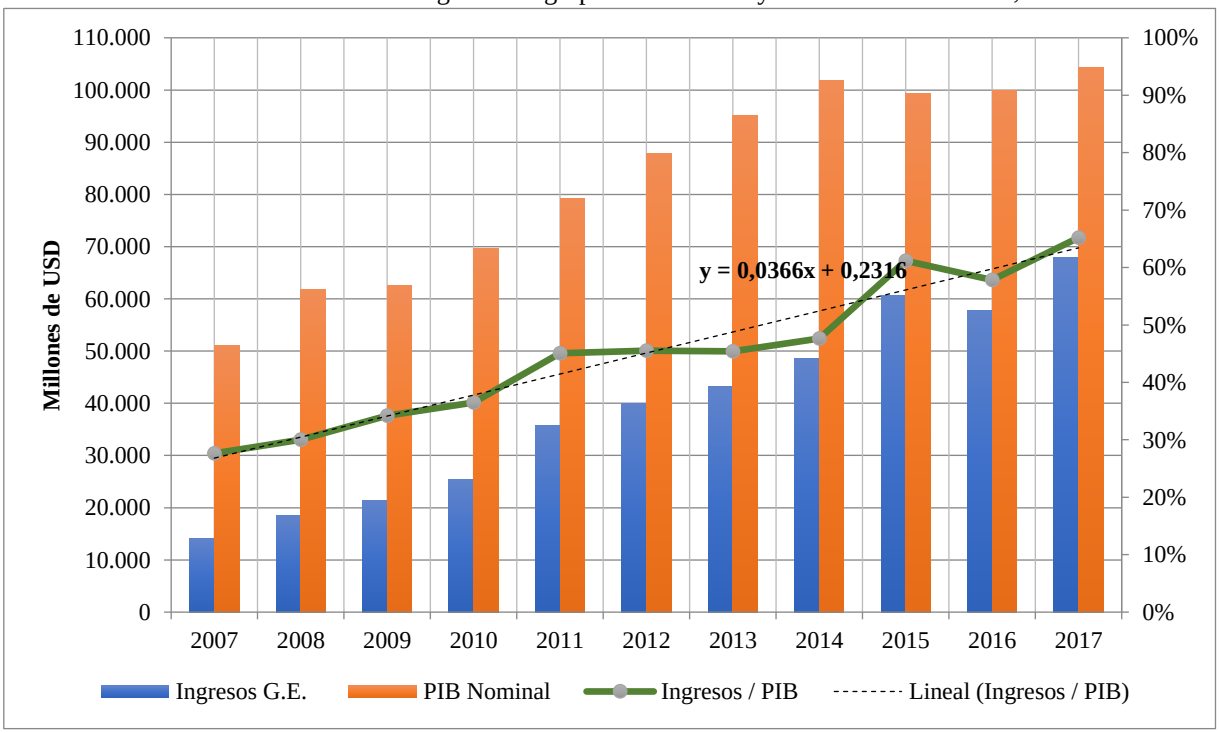
Si bien no se demuestra de forma explícita que existió una acumulación de los grupos económicos en general en la economía, si es claro que los ingresos y beneficios de los grupos económicos fueron altamente representativos con respecto a todo el ingreso de la economía ecuatoriana, para ello a continuación se presenta un análisis de los ingresos de los grupos económicos en relación al PIB para de esta manera observar su relación, crecimiento y participación.

Cuadro N° 19. Ingresos de grupos económicos y Producto Interno Bruto (en millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos	14.099	18.535	21.401	25.389	35.754	40.038	43.197	48.487	60.725	57.818	68.004
PIB	**51.008**	**61.763**	**62.520**	**69.555**	**79.277**	**87.925**	**95.130**	**101.726**	**99.290**	**99.938**	**104.296**
Ingresos / PIB	28%	30%	34%	37%	45%	46%	45%	48%	61%	58%	65%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2019; Servicio de Rentas Internas, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Gráfico N°27. Crecimiento de ingresos de grupos económicos y su relación con el PIB, 2007-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2019; Servicio de Rentas Internas, 2019
Elaborado por: Jonathan Guamán

Como se puede observar, el crecimiento de los ingresos es paralelo al crecimiento del PIB ecuatoriano, esto es claro existiendo una participación tan alta; como se observa en el cuadro, en el año 2008 los ingresos representaron el 30% del PIB, mientras que en 2017 fueron el 65%; esta relación expresa una tendencia creciente, elemento que refleja que la economía ecuatoriana depende en gran medida del crecimiento de los ingresos de los grupos económicos debido a la participación de este conglomerado

empresarial en el conjunto de bienes y servicios producidos en la economía. Asimismo, los ingentes ingresos demuestran la amplia capacidad de acumulación de estos grupos, que se encuentran en constante crecimiento.

En términos generales, el análisis de los grupos económicos en este capítulo, permitió demostrar que el capital financiero, concebido como la fusión entre capital bancario y el capital industrial (Hilferding, 1974:253-254), adquiere forma en el Ecuador con la constitución de estos conglomerados empresariales denominados "grupos económicos", que concentran una importante participación de las ventas respecto al PIB, asociados a los bancos más grandes del país; y que desde un enfoque marxista describen una dependencia de la industria con respecto a la banca, encaminando esta relación estrecha al surgimiento de monopolios (Lenin, 1974). En este contexto, la vinculación entre la banca e industria está en la capacidad de condicionar la accesibilidad al crédito, y por el contrario promover la concentración y acumulación del capital en pocos industriales (Mancheno, 1986).

En el siguiente capítulo, a partir de los elementos fundamentales del capital financiero descritos en los capítulos anteriores (concentración bancaria; estrecha vinculación entre la industria y los bancos más grandes), se buscará analizar la incidencia de la política monetaria en el cambio de la matriz productiva.

CAPÍTULO IV

Incidencia de la política monetaria y financiera orientada al cambio de la matriz productiva

En este capítulo se analiza la eficacia o no de la política monetaria y financiera en los diferentes sectores del Sistema Financiero Nacional (Público, Privado y Popular y Solidario) en su objetivo de orientar el "cambio de la matriz productiva".

El gobierno del expresidente Rafael Correa promovió como eje central de su propuesta de desarrollo económico el "cambio de la matriz productiva", que consistió en transformar el patrón de especialización de la economía, desde un modelo de acumulación primario exportador hacia otro de industrialización selectiva y exportadora de bienes con mayor valor agregado (SENPLADES, 2009; 2013). La aplicación de esta propuesta incorporó la implementación de políticas públicas y estrategias, a través de los diferentes ministerios del Estado, articulados al contenido de la carta magna que entró en vigencia el 20 de octubre de 2008.

En consistencia con la disposición constitucional, los objetivos de la política económica se enmarcaron en "asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional" e "incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica" (Const., 2008, art. 284). En este aspecto, el objetivo de la política monetaria, crediticia, cambiaria y financiera se centró en "promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas" (Const., 2008, art. 302) con lo cual se garantice la estabilidad de precios y el equilibrio monetario en la balanza de pagos y, con ello la estabilidad económica[89].

La Constitución también señala que la Función Ejecutiva tiene la facultad exclusiva, a través del Banco Central, de formular las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera[90] (Const., 2008, art. 303).

El Banco Central del Ecuador (2007:167) en la memoria institucional del año 2007, afirma que, a partir de la adopción de sistema monetario de dolarización, y hasta finales del año 2004, se registró una "reducción sostenida de las tasas de interés" (principalmente de las tasas activas), "consistente con la convergencia de la inflación doméstica a niveles internacionales".

Una de las primeras medidas de política monetaria y financiera adoptada por el gobierno del presidente Correa fue la del julio de 2007 que se denominó la Ley del Costo Máximo Efectivo del Crédito que dispuso reformas a la Ley de Instituciones del Sistema Financiero y a la Ley de Régimen Monetario. Entre las principales reformas se destacan las siguientes:

i. El costo global de acceder a un crédito estará expresado en términos de una tasa de interés
ii. efectiva anual.
iii. Se prohíbe el cobro de comisiones en las operaciones de crédito.
iv. Se prohíbe el cobro de tarifas que no impliquen una contraprestación de servicios [Art. 9].

[89] Entendida como el "máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo" Art. 284 (Constitución, 2008).
[90] "La ejecución de la política crediticia y financiera también se ejercerá a través de la banca pública" Art. 303 (Constitución).

v. Se prohíbe cobrar comisiones por prepago de créditos.
vi. Inicialmente, se estableció un máximo para el cobro de tasas efectivas anuales, igual al promedio del mercado más dos desviaciones estándar para cada segmento de crédito que defina el Banco Central del Ecuador.

Esta definición de tasas máximas fue modificada una vez que en diciembre 2007 se declaró inconstitucional la parte de la Ley del Costo Máximo Efectivo del Crédito que reformaba la Ley de Régimen Monetario. A partir de diciembre, las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador establecen que la tasa máxima en cada segmento de crédito es igual al promedio ponderado de las tasas de interés pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las instituciones financieras privadas, en cada segmento, en las cuatro semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrarán en vigencia, multiplicado por un factor determinado por el Directorio del Banco Central del Ecuador (BCE, 2007:168; 2008:158).

Entre las principales novedades de esta Ley, se destaca el "[incremento de] la transparencia hacia el cliente al incorporar el concepto de tasa de interés activa efectiva, que refleja el costo total de una operación de crédito", y la eliminación de las comisiones en las operaciones de crédito (BCE, 2007:174).

Otra de las reformas, fue la incorporación del marco legal que permitió la creación de ocho segmentos de crédito, en los que se consideró "la heterogeneidad de costos y riesgos que implican atender a los diferentes agentes económicos" (BCE, 2007:174).

Luego de la aplicación de esta Ley, se observa que las tasas de interés activas y pasivas referenciales y máximas en todos los segmentos disminuyeron paulatinamente entre el 2007 y 2008 (BCE, 2007:168; 2008:158); tal como se puede observar en la siguiente tabla:

Cuadro N° 20. Tasas de interés activas y pasiva referenciales (en porcentajes)

	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Pasiva Referencial[91]	5,64	5,09	5,24	4,28	4,53	4,53	4,53	5,18	5,14	5,12	4,95	5,43
Activa Referencial[92]	10,72	9,14	9,19	8,68	8,17	8,17	8,17	8,19	9,12	8,1	7,83	8,69
Spread Bancario[93]	**5,08**	**4,05**	**3,95**	**4,4**	**3,64**	**3,64**	**3,64**	**3,01**	**3,98**	**2,98**	**2,88**	**3,26**

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

La tasa de interés pasiva referencial pasó del 5,64% en 2007 al 4.95% en el 2017. Por otro lado, la tasa de interés activa, que se ubicó en diciembre de 2007 en 10,72%, a finales de 2017 alcanzó la tasa más baja en torno al 7,83%. El spread bancario bajó del 5,08% al 2,88% en el mismo lapso de tiempo.

[91] Corresponde al promedio ponderado por monto, de las tasas de interés pasivas efectivas remitidas por las entidades financieras al Banco Central del Ecuador, para todos los rangos de plazos. 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 (BCE, 2019).
[92] Corresponde a la tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento productivo corporativo. A partir del 29 de septiembre de 2015, corresponde a la tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento comercial prioritario corporativo. Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros. La base de cálculo corresponderá a las tasas de interés efectiva convenidas en las operaciones realizadas en las cuatro semanas precedentes a la última semana (BCE, 2019).
[93] Corresponde a la diferencia entre la tasa de interés pasiva y tasas de interés activa.

En los cuadros N° 21 y 22 se muestran las tasas de interés por tipo de segmento presentados por el Banco Central entre el 2007 y 2018:

Cuadro N° 21. Tasas de interés activas referenciales[94] y máximas[95] por tipo de segmento[96] (en porcentajes)

		dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Segmento Comercial-Productivo	Tasa Activa Efectiva Ref. Comercial (Productivo Corporativo[97][98])	10,72	9,14	9,19	8,68	8,17	8,17	8,17	8,19	9,2	8,48	7,75	8,81
	Tasa Efectiva Máxima Comercial (Productivo Corporativo)	12,28	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33	9,33
	Tasa Activa Efectiva Ref. Productivo Empresarial[99]	-	-	9,9	9,54	9,53	9,53	9,53	9,63	9,76	9,84	8,92	9,85
	Tasa Efectiva Máxima Productivo Empresarial	-	-	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21	10,21
	Tasa Activa Efectiva Ref. Comercial Pymes (Productivo PYMES[100])	13,15	11,13	11,28	11,3	11,2	11,2	11,2	11,19	10,28	11,15	10,8	11,23
	Tasa Efectiva Máxima Comercial Pymes (Productivo PYMES)	16,6	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83	11,83
Segmento Consumo[101]	Tasa Activa Efectiva Referencial Consumo[102]	18	15,76	17,94	15,94	15,91	15,91	15,91	15,96	15,78	-	-	-

[94] Las tasas de interés efectivas referenciales para todos los segmentos de crédito se obtienen del promedio ponderado por monto, de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las entidades del sistema financiero privado. 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 (BCE, 2019).

[95] Las tasas de interés activas efectivas máximas para cada uno de los segmentos de crédito, corresponderán a la tasa promedio ponderada por monto, en dólares de los Estados Unidos de América, de las operaciones de crédito concedidas en cada segmento, en las cuatro semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrará en vigencia, multiplicada por un factor (BCE, 2019).

[96] Nota: A partir de la publicación IEM 1970 el cuadro 1.10.2 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS Y MÁXIMAS REFERENCIALES POR SEGMENTO DE CRÉDITO (hasta julio 2015) se reemplazó por el cuadro 1.10.2.a TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS Y MÁXIMAS POR SEGMENTO DE CRÉDITO (desde agosto 2015) (BCE, 2019).

[97] De acuerdo a la Resolución No. 043-2015-F, corresponde a operaciones de crédito productivo otorgadas a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00 (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2015).

[98] Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Cuando el saldo adeudado del prestatario en créditos productivos con la entidad financiera supere los USD 1.000.000 indiferentemente del monto la operación pertenecerá al segmento productivo corporativo (BCE, 2019).

[99] Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la entidad financiera sea superior a USD 200.000 hasta USD 1.000.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo (BCE, 2019).

[100] Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la entidad financiera sea menor o igual a USD 200.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Se incluye en este segmento todas las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes titulares constituidos exclusivamente como personas jurídicas (BCE, 2019).

[101] A julio de 2015.

[102] Son créditos de consumo los otorgados por las entidades financieras a personas naturales asalariadas y/o rentistas, que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios, que generalmente se amortizan en función de un

	Tasa Efectiva Máxima Consumo	22,45	16,3	18,92	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	-	-	-
	Tasa Activa Efectiva Ref. Consumo Minorista	21,23	18,55	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tasa Efectiva Máxima Consumo Minorista	30,67	21,24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Segmento Microcrédito	Tasa Activa Efectiva Ref. Microcrédito Acumul. Ampliada[103]	23,5	22,91	23,29	23,11	22,44	22,44	22,44	22,32	24,25	21,48	21,07	20,24
	Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Acumul. Ampliada	30,85	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	23,5
	Tasa Activa Efectiva Ref. Microcrédito Acumulación Simple[104]	31,55	29,16	27,78	25,37	25,2	25,2	25,2	25,16	26,9	25,15	24,65	23,53
	Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Acumulación Simple	49,81	33,3	33,3	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	26,52
	Tasa Activa Efectiva Ref. Microcrédito Subsistencia (Microcrédito Minorista[105])	41,47	31,84	30,54	29,04	28,82	28,82	28,82	28,57	29,04	27,26	27,43	26,52
	Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Subsistencia (Microcrédito Minorista)	48,21	33,9	33,9	30,5	30,5	30,5	30,5	30,5	30,5	30,5	30,5	28,5
Segmento Vivienda[106]	Tasa Activa Efectiva Ref. Vivienda[107]	12,13	10,87	11,15	10,38	10,64	10,64	10,64	10,73	10,62	-	-	-
	Tasa Efectiva Máxima Vivienda	14,04	11,33	11,33	11,33	11,33	11,33	11,33	11,33	11,33	-	-	-

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales (BCE, 2019).

[103] Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos con la entidad financiera supere los USD 10.000, indiferentemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada (BCE, 2019).

[104] Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la entidad financiera sea superior a USD 3.000 hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.000 a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria (BCE, 2019).

[105] Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la entidad financiera sea menor o igual a USD 3.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000 a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria (BCE, 2019).

[106] A julio de 2015.

[107] Las tasas de interés activas efectivas máximas para cada uno de los segmentos de crédito, corresponderán a la tasa promedio ponderada por monto, en dólares de los Estados Unidos de América, de las operaciones de crédito concedidas en cada segmento, en las cuatro semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrará en vigencia, multiplicada por un factor (BCE, 2019).

Si se observa la información por segmento de crédito; la tendencia es similar. El segmento corporativo y empresarial posee el más bajo costo del crédito. Para el año 2007 la tasa activa para el segmento corporativo fue de 12,28% y para diciembre del 2018 bajó a 9,33%, la tasa más baja del mercado. Por otro lado, la tasa activa para el segmento del microcrédito minorista para las pequeñas empresas a diciembre de 2007 ascendió al 48,21%, finalmente cerró el 2018 en 28,5%, el más bajo del segmento en este período.

La vigencia de estos segmentos de crédito obedeció justamente al propósito expresado de una política pública de democratización del crédito, al transparentar "la heterogeneidad de costos y riesgos que implican atender a los diferentes agentes económicos" (BCE, 2007:169) en la tasa de interés.

Mas tarde, el 12 de septiembre de 2014 entra en vigencia el Código Orgánico Monetario y Financiero (Asamblea Nacional, 2014:6) que dispone en su Artículo 13 la creación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, encargada de la "formulación de las políticas públicas y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera de seguros y valores", e integrada por los titulares de los ministerios de Estado de la "política económica, de la producción, de las finanzas, el titular de la planificación del Estado y un delegado del Presidente de la República". Se sustituye con esto al Directorio del Banco Central; bajo una lógica de subordinación de la gestión monetaria a las disposiciones del ejecutivo y de sus ministros de finanzas y de la producción.

Entre sus funciones, de acuerdo al artículo 14, se encuentran "*establecer niveles de crédito, tasas de interés, reservas de liquidez, encaje y provisiones aplicables a las operaciones crediticias, financieras, mercantiles y otras, que podrán definirse por segmentos, actividades económicas y otros criterios*" (Asamblea Nacional, 2014:7). Es decir, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera una vez en funciones asume la determinación de las tasas de interés activas efectivas máximas para cada uno de los segmentos de la cartera de crédito de las entidades financieras; en acuerdo o con los intereses de la política fiscal y de desarrollo productivo establecidos por el ejecutivo y sus ministros de la economía.

En el año 2015 la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera emitió normativas que permitieron la modificación y obligaron a la creación de nuevos segmentos de crédito[108] al sistema financiero nacional, para el consumo, vivienda e inversión pública:

Cuadro N° 22. Tasas de interés por tipo de segmento a partir de 2015 (en porcentajes)

		dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Segmento Comercial	Tasa Activa Efectiva Referencial Comercial Ordinario	-	-	-	-	-	-	-	-	9,03	9,35	7,99	8,07
	Tasa Efectiva Máxima Comercial Ordinario[109]	-	-	-	-	-	-	-	-	11,83	11,83	11,83	11,83
	Tasa Activa Efectiva Ref. Comercial Prioritario Corporativo	-	-	-	-	-	-	-	-	9,12	8,1	7,83	8,69

[108] Mediante Resoluciones 043-2015-F de 5 de marzo de 2015; y, 059-2015-F de 16 de abril de 2015 la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera emitió la normativa para la nueva segmentación de crédito del Sistema Financiero Nacional, reformando el Catálogo Único de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (BCE, 2019).

[109] Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

	Tasa Efectiva Máxima Comercial Prioritario Corporativo[110]	-	-	-	-	-	-	-	-	9,33	9,33	9,33	9,33
	Tasa Activa Efectiva Ref. Comercial Prioritario Empresarial	-	-	-	-	-	-	-	-	9,92	9,92	9,89	9,8
	Tasa Efectiva Máxima Comercial Prioritario Empresarial[111]	-	-	-	-	-	-	-	-	10,21	10,21	10,21	10,21
	Tasa Activa Efectiva Ref. Comercial Prioritario PYMES	-	-	-	-	-	-	-	-	11,12	11	10,58	10,81
	Tasa Efectiva Máxima Comercial Prioritario PYMES[112]	-	-	-	-	-	-	-	-	11,83	11,83	11,83	11,83
Segmento Consumo	Tasa Activa Efectiva Ref. Consumo Ordinario	-	-	-	-	-	-	-	-	16,21	16,77	16,69	16,63
	Tasa Efectiva Máxima Consumo Ordinario	-	-	-	-	-	-	-	-	17,3	17,3	17,3	17,3
	Tasa Activa Efectiva Ref. Consumo Prioritario	-	-	-	-	-	-	-	-	16	16,7	16,48	16,62
	Tasa Efectiva Máxima Consumo Prioritario	-	-	-	-	-	-	-	-	17,3	17,3	17,3	17,3
Segmento Educativo	Tasa Activa Efectiva Ref. Educativo	-	-	-	-	-	-	-	-	7,11	9,5	9,49	9,48
	Tasa Efectiva Máxima Educativo	-	-	-	-	-	-	-	-	9,5	9,5	9,5	9,5
Segmento Vivienda	Tasa Activa Efectiva Ref. Inmobiliario	-	-	-	-	-	-	-	-	10,89	10,86	10,52	10,02
	Tasa Efectiva Máxima Inmobiliario	-	-	-	-	-	-	-	-	11,33	11,33	11,33	11,33
	Tasa Activa Efectiva Ref. Vivienda de Interés Público[113]	-	-	-	-	-	-	-	-	4,97	4,98	4,98	4,82
	Tasa Efectiva Máxima Vivienda de Interés Público	-	-	-	-	-	-	-	-	4,99	4,99	4,99	4,99
Segmento Inversión Pública	Tasa Activa Efectiva Ref. Inversión Pública	-	-	-	-	-	-	-	-	8,23	8,19	8,05	8,58
	Tasa Efectiva Máxima Inversión Pública	-	-	-	-	-	-	-	-	9,33	9,33	9,33	9,33

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el cuadro anterior se muestra los cambios para algunos segmentos, por ejemplo, se dispuso la diferenciación entre el crédito comercial y crédito productivo; el segmento consumo incorporó el consumo prioritario y consumo ordinario y, el segmento de vivienda diferenció las tasas activas para proyectos inmobiliarios y viviendas de interés público. Asimismo, se creó el segmento de tasas activas

[110] Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00 (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2015).
[111] Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000,000.00 (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2015).
[112] Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1,000,000.00 (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2015).
[113] Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, concedido con la finalidad de transferir la cartera generada a un fideicomiso de titularización con participación del Banco Central del Ecuador o el sistema financiero público, cuyo valor comercial sea menor o igual a USD 70,000.00 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.00 (BCE, 2019).

para créditos educativos y la inversión pública con tasas de interés efectiva máxima de 9,5% (2015) y 9,33% (2015) respectivamente.

De acuerdo a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, en su Resolución No. 043-2015-F, establece que la nueva segmentación de la cartera de crédito obedece al mandato constitucional de "promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito" y a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo que busca que los créditos del sistema financiero nacional "estén orientados a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos" (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2015).

La Constitución (2008) dispone al Estado la potestad de regular las actividades financieras en el país y promover su acceso a todos los sectores de la economía:

> Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.
>
> El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura (Const., 2008, art. 308).

En consistencia con la disposición constitucional, el Código Orgánico Monetario y Financiero en su artículo 14, faculta a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera "establecer directrices de política de crédito e inversión y, en general, sobre activos, pasivos y operaciones de las entidades del sistema financiero nacional" con énfasis en diversificar el destino del crédito en la economía.

En el siguiente cuadro se presenta las cifras de la cartera de crédito por segmento entre el 2007 y 2018:

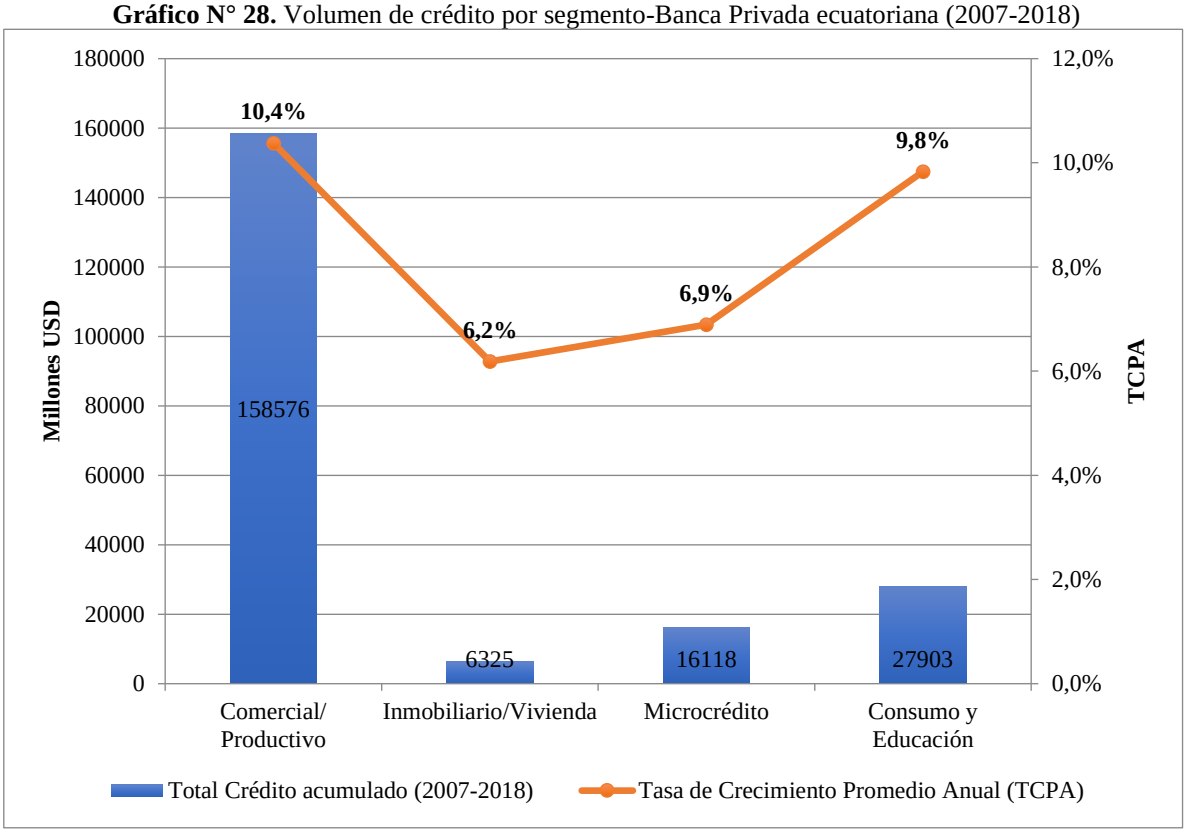
Cuadro N° 23. Volumen de crédito por tipo de segmento –Banca Privada 2007-2018 (millones USD)

Segmento de crédito/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comercial/ Productivo	6611	8230	8136	9051	11865	14118	16742	16846	15595	15925	16954	18503
Inmobiliario/Vivienda	483	544	387	419	472	503	420	522	548	523	701	803
Microcrédito	860	903	914	1087	1461	1688	1552	1580	1406	1448	1545	1674
Consumo y Educación	1303	1412	1255	1714	2336	3109	3672	3576	2165	2079	2464	2818
Total	**9257**	**11088**	**10691**	**12272**	**16134**	**19418**	**22386**	**22523**	**19713**	**19974**	**21663**	**23797**

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Se observa que; el segmento comercial y productivo registra la más alta participación, para el año 2007 ascendió a USD 6.611 millones (71%), y USD 16.954 millones (78%) en 2017. Por otro lado, el microcrédito, después del crédito a la vivienda, fue el segmento con menor participación, en 2007 el monto alcanzó los USD 860 millones (9%), y USD 1.545 millones (7%) en 2017.

Gráfico N° 28. Volumen de crédito por segmento-Banca Privada ecuatoriana (2007-2018)



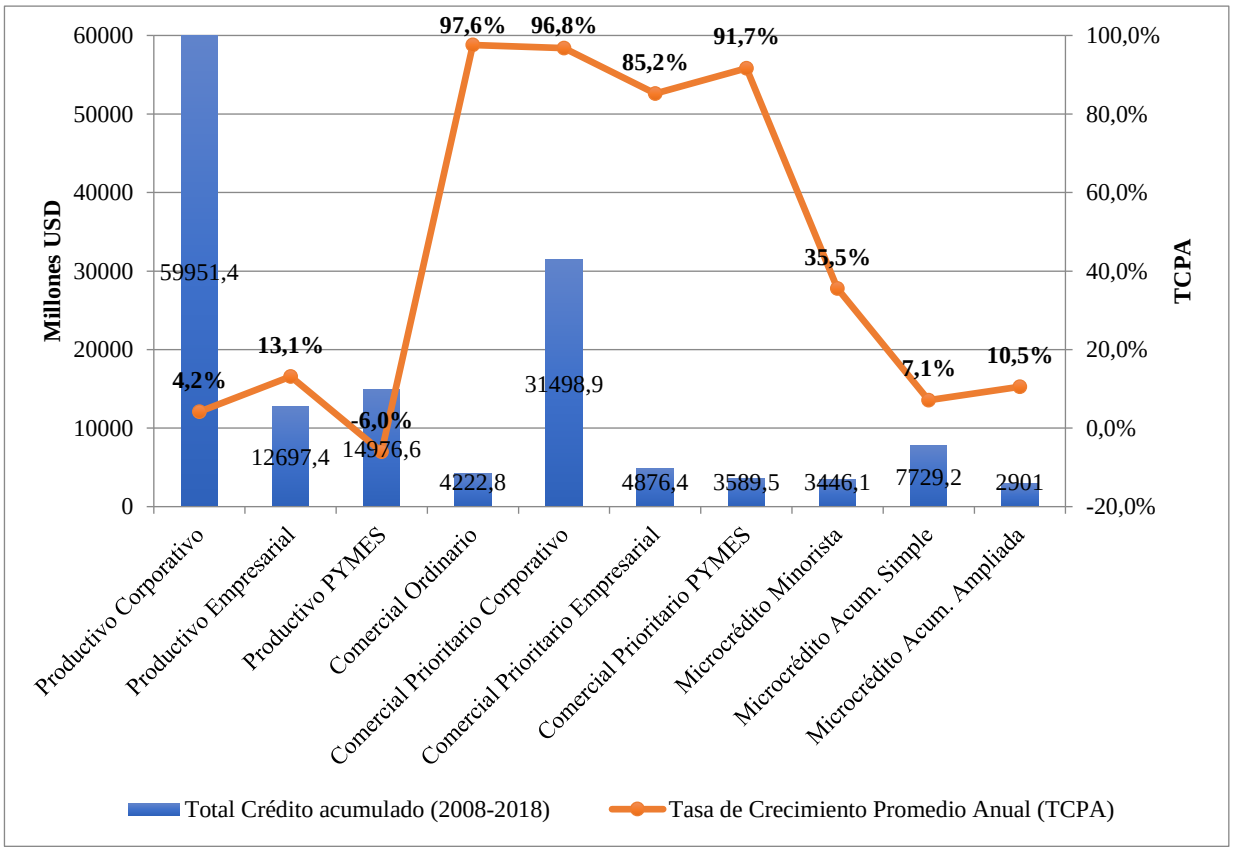
Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa que los montos de crédito acumulados para cada segmento; entre el 2007 y 2018, el segmento comercial-productivo concentró la mayor parte del crédito, en torno a USD 158.576 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 10,4%, seguido del segmento de consumo y educación que acumuló USD 27.903 millones a una tasa promedio del 9,8%.

En este sentido, se mantuvo la preferencia por el crédito productivo y comercial con altas tasas de crecimiento, segmento que coincidentemente o no, posee las tasas de interés más bajas del mercado financiero, seguido del crédito al consumo; mientras que el microcrédito continuó siendo el sector más discriminado y restrictivo por sus altas tasas de interés.

En el siguiente gráfico se observa un análisis con un mayor nivel de desagregación en los subsegmentos de crédito; entre el 2008-2018, el crédito se concentró en los subsegmentos "Productivo" y "Comercial Prioritario Corporativo" en torno a los USD 59.951 millones y USD 31.499 millones respectivamente, este último con una de las tasas de crecimiento promedio más altas del mercado (96,8%). Mientras tanto, los subsegmentos "Productivo PYMES" y "Comercial Prioritario PYMES" concentraron montos inferiores con cifras que alcanzaron los USD 14.977 millones y USD 3.590 millones, para el primer caso incluso reflejó una tasa de crecimiento promedio negativo cercano al 6%.

Gráfico N° 29. Volumen de crédito por subsegmento-BP ecuatoriana 2008-2018 (millones de USD)



Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En términos generales, los desembolsos crediticios por parte de la banca privada se concentraron en los segmentos de las empresas más grandes del país, específicamente en la categoría "Corporativo" en el que se encuentran empresas con ventas o ingresos anuales superiores a los USD 5 millones. Mientras que los montos son significativamente menores para las PYMES, categoría que integra empresas con ventas o ingresos superiores a USD 100.000 e inferiores a USD 1 millón.

En este sentido, los elementos obtenidos del análisis anterior coinciden con las afirmaciones teóricas que señalan una robusta correlación entre el tamaño de la empresa y el acceso a la financiación; en el que las empresas más grandes tienen menos probabilidades de encontrar obstáculos de financiación, mientras que las PYMES son más propensas a enfrentar las restricciones de crédito (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006) tanto por montos (racionamiento de crédito) como por costos (tasas de interés). Asimismo, en el contexto del capital financiero, la asginación del crédito adquiere relevancia puesto que es considerada una palanca de centralización del capital en pocos industriales (Mancheno, 1986) propiciando la concentración capitalista en los cartels y trust (Hilferding, 1971:251).

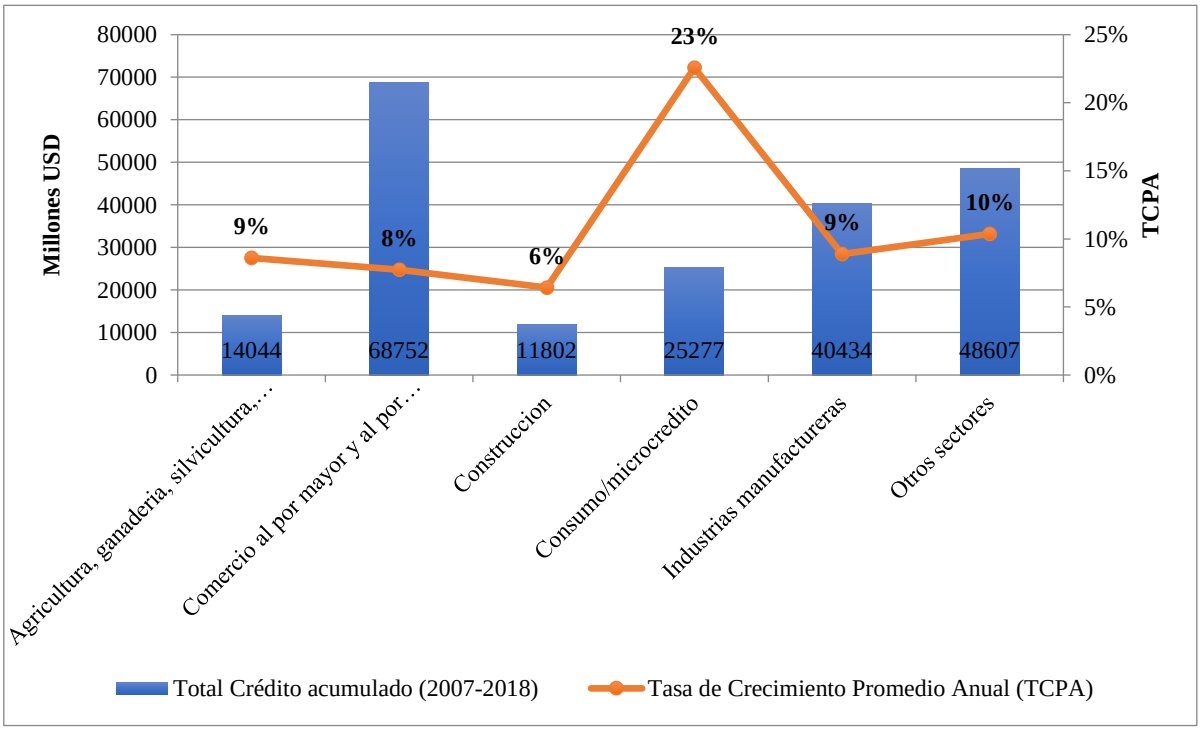
Por otro lado, en interés de buscar más precisión en esta esta conclusión a continuación se presenta la colocación del crédito de la banca privada por sector económico:

Cuadro N° 24. Volumen de crédito por sector económico –Banca Privada ecuatoriana (2007-2018)
(millones USD)

Sector económico	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas	867	995	769	738	1079	1215	1360	1300	1190	1209	1474	1847
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	3697	4107	3538	4273	5522	6236	6391	7000	6790	6367	6979	7852
Construcción	651	725	668	642	880	1150	1275	1431	1165	995	1085	1134
Consumo/microcrédito	12	0	782	1794	2445	3260	3779	3570	2132	2105	2486	2912
Industrias manufactureras	1743	2621	2495	2383	3282	3713	4971	4173	3640	3928	3833	3651
Otros sectores	2285	2642	2439	2442	2926	3844	4611	5050	4796	5370	5804	6400
Total cartera bruta	**9256**	**11088**	**10691**	**12272**	**16134**	**19418**	**22386**	**22523**	**19713**	**19974**	**21663**	**23797**

Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Gráfico N°30. Volumen de crédito por sector económico-Banca Privada ecuatoriana (2007-2018)



Fuente: Superintendencia de Bancos (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa que entre el 2007-2018, el "Comercio" fue el sector con mayores desembolsos crediticios en USD 68.752 millones recibidos con una tasa de crecimiento promedio anual del 8%, seguido de las "Industrias manufactureras" con una cifra significativamente inferior en torno a los USD 40.434 millones con un crecimiento promedio del 9%. En este período, el "consumo/microcrédito" creció considerablemente en el 23%.

Los datos oficiales muestran que la banca privada financia tanto los sectores productivos tradicionales como no tradicionales de la economía, puesto que representan un espacio importante de acumulación capitalista. Sin embargo, la falta de información impide discriminar el peso específico de los bancos más grandes en el desarrollo de los sectores productivos, especialmente de los no tradicionales, fundamentales para el cambio de la matriz productiva (Ayadi, 2015).

Por otro lado, en contexto con el estudio del capital financiero, el análisis describe que el crédito como palanca de centralización de capitales, ha constituido un escenario de condiciones ventajosas o al menos favorables para el desarrollo de las actividades del comercio, manufactura y construcción. Sin embargo, surgen barreras de acceso al capital bancario por parte de las PYMES, en cuanto a asignaciones (montos) y costos (tasa de interés), propiciando la concentración del capital en las empresas más grandes, recayendo sobre estas últimas una mayor responsabilidad por la incidencia de sus decisiones de producción para el cambio de la matriz productiva.

Sector Financiero Público

Para las entidades del sector financiero público, la Constitución (2008) en su artículo 310 establece que el "crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos".

En 2010, la banca pública registró un total de activos que asciende a USD 3.798,71 millones, con una amplia participación del Banco Nacional de Fomento[114] (33,39%) y la Corporación Financiera Nacional (32,89%), en menor medida el Banco del Estado (26%) y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (8%) (CFN, 2010:12). A partir del 2012, se evidencia un mayor impulso a la banca pública en el propósito explícito de soporte para el de cambio de la matriz productiva; es así que se profundizan los mecanismos encaminados a este objetivo. Los activos de la Banca Pública para el año 2017 habrían crecido a USD 8.097 millones, con una amplia participación de la Corporación Financiera Nacional (41%), seguido del BanEcuador (28%) y el Banco del Estado (27%).

En este contexto, la Corporación Financiera Nacional (CFN), en concordancia con los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir, promovió una serie operaciones crediticias "encaminadas al financiamiento de Activos Fijos y Capital de Trabajo", incorporando nuevos sujetos de crédito y concretando fondeos a largo plazo (CFN, 2010:7).

El portafolio de la entidad, enfocado en el desarrollo de los sectores productivos estuvo conformado por los siguientes programas financieros: Crédito Directo[115]; Crédito Asociativo[116]; Renovación del Parque Automotor comercial[117] y microcrédito[118] (RENOVA); Programa de Financiamiento Bursátil

[114] En la actualidad, BanEcuador.
[115] Crédito otorgado a personas naturales, personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privadas, mixtas o públicas) bajo el control de la Superintendencia de Compañías, y a cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones con personería jurídica. Financia obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola, semovientes la adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. (Sistema Nacional de Información, 2019).
[116] Crédito destinado a la adquisición de activos fijos y capital de trabajo para actividades productivas comunes, para aquellas personas naturales que asociadas busquen obtener como conjunto una mejora a su microempresa, su calidad de vida y la de sus familias (Sistema Nacional de Información, 2019).
[117] Crédito otorgado a personas naturales, personas jurídicas, destinada a financiar actividades de transporte público. Monto máximo definido en la Metodología de Riesgos de Crédito de Primer Piso, superior a USD $20.001 (Sistema Nacional de Información, 2019).

(PFB); Factoring (Comercio Exterior[119]); Financiamiento al Comercio Exterior; Crédito de Segundo Piso[120]; Reprogramación de pasivos de sectores en emergencia; Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (FOGAMYPE); y Programa Forestal[121].

En 2008 los desembolsos de crédito otorgados por la CFN ascendieron a USD 169,8 millones, mientras que en 2018 la cifra se incrementó a USD 537,7 millones. En este período el segmento "productivo corporativo" (grandes empresas) concentró la mayor parte del crédito, USD 47 millones y USD 100 millones respectivamente, acumulando desembolsos por USD 1580,9 millones. Por otro lado, el segmento "productivo PYMES" (PYMES) recibió desembolsos por USD 611,4 millones.

A partir de 2015 con la creación de nuevos segmentos de crédito, la categoría "Comercial Corporativo" (grandes empresas) se posiciona como un importante receptor de desembolsos por USD 548 millones, y muy por debajo aparece el segmento "PYMES" con USD 98 millones.

En tanto que el microcrédito (microempresas), en todos sus subsegmentos acumuló desembolsos por USD 123,2 millones, una cifra considerablemente inferior si se compara con los segmentos productivo y comercial.

Cuadro N° 25. Volumen de crédito por segmento – CFN 2008-2018 (millones USD)

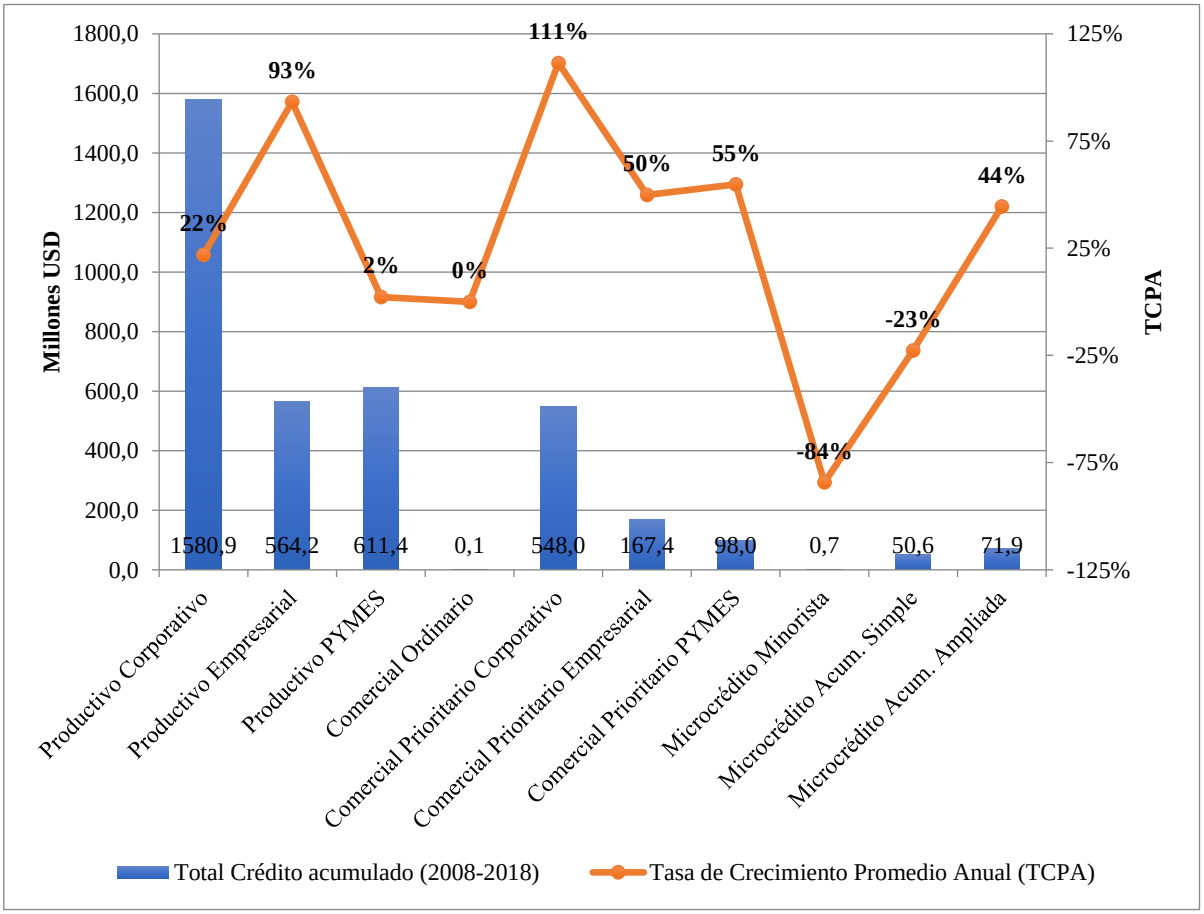
Segmento de crédito	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado 2008-2018
Productivo Corporativo	47,0	91,8	157,6	191,9	282,2	220,1	259,5	106,3	44,3	80,1	100,0	1580,9
Productivo Empresarial	-	8,2	74,7	63,8	86,3	67,3	61,4	50,3	32,0	49,7	70,4	564,2
Productivo PYMES	109,4	120,4	45,5	40,5	57,0	53,4	36,5	32,0	23,3	33,5	59,9	611,4
Comercial Ordinario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,1
Comercial Prioritario Corporativo	-	-	-	-	-	-	-	36,2	146,4	173,1	192,4	548,0
Comercial Prioritario Empresarial	-	-	-	-	-	-	-	19,6	34,8	48,5	64,5	167,4
Comercial Prioritario PYMES	-	-	-	-	-	-	-	12,7	19,3	22,2	43,8	98,0
Microcrédito Minorista	0,0	0,6	0,2	0,0	-	-	-	-	-	-	-	0,7
Microcrédito Acum. Simple	9,7	15,7	11,7	9,6	3,3	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	-	50,6
Microcrédito Acum. Ampliada	3,6	8,5	7,3	9,1	3,2	5,1	1,9	8,6	12,4	5,7	6,6	71,9
Total Crédito	**169,8**	**245,1**	**297,0**	**314,9**	**431,9**	**346,2**	**359,7**	**265,7**	**312,5**	**412,8**	**537,7**	3693,2

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2019
Elaboración: Jonathan Guamán

[118] Crédito otorgado a personas naturales, personas jurídicas, destinada a financiar actividades de transporte público. Monto máximo USD $20.000 (Sistema Nacional de Información, 2019).
[119] Persona natural o jurídica privada, legalmente establecida en el país, que realice exportaciones de bienes, o que participe en el proceso productivo de bienes exportables. Financia actividades operativas de preembarque, embarque y post embarque, financiamiento de importación, factoring local e internacional y cadena de valor
[120] Financia las necesidades de los sectores económicos del país, en cuanto a activos fijos, capital de trabajo, asistencia técnica, adquisición de vivienda nueva, construcción, terminación y ampliación, a través de instituciones financieras (Sistema Nacional de Información, 2019). La CFN como banca de segundo piso, promociona la línea de crédito de financiamiento productivo que le permite a la institución "mejorar sus canales de distribución de recursos ya que utiliza las redes de las cooperativas, bancos privados, sociedades financieras para disminuir la concentración del crédito" e incorporar más beneficiarios a nivel nacional (CFN, 2019).
[121] Crédito otorgado a personas naturales, personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privadas, mixtas o públicas) bajo el control de la Superintendencia de Compañías, y a cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones con personería jurídica. Financia la inversión forestal (fomento agrícola forestal) así como actividades de transformación forestal y aprovechamiento de subproductos no maderables (Sistema Nacional de Información, 2019).

Como se observa en el siguiente gráfico, al igual que el crédito bancario privado los desembolsos se concentraron en los segmentos "Productivo Corporativo" y "Comercial Prioritario Corporativos" con una tasa de crecimiento promedio anual del 22% y 111% respectivamente. Mientras que el crédito para las PYMES tanto para los segmentos "Productivo" y "Comercial" alcanzó un crecimiento promedio del 2% y 55%.

Gráfico N° 31. Volumen de crédito por segmento-CFN (2008-2018)



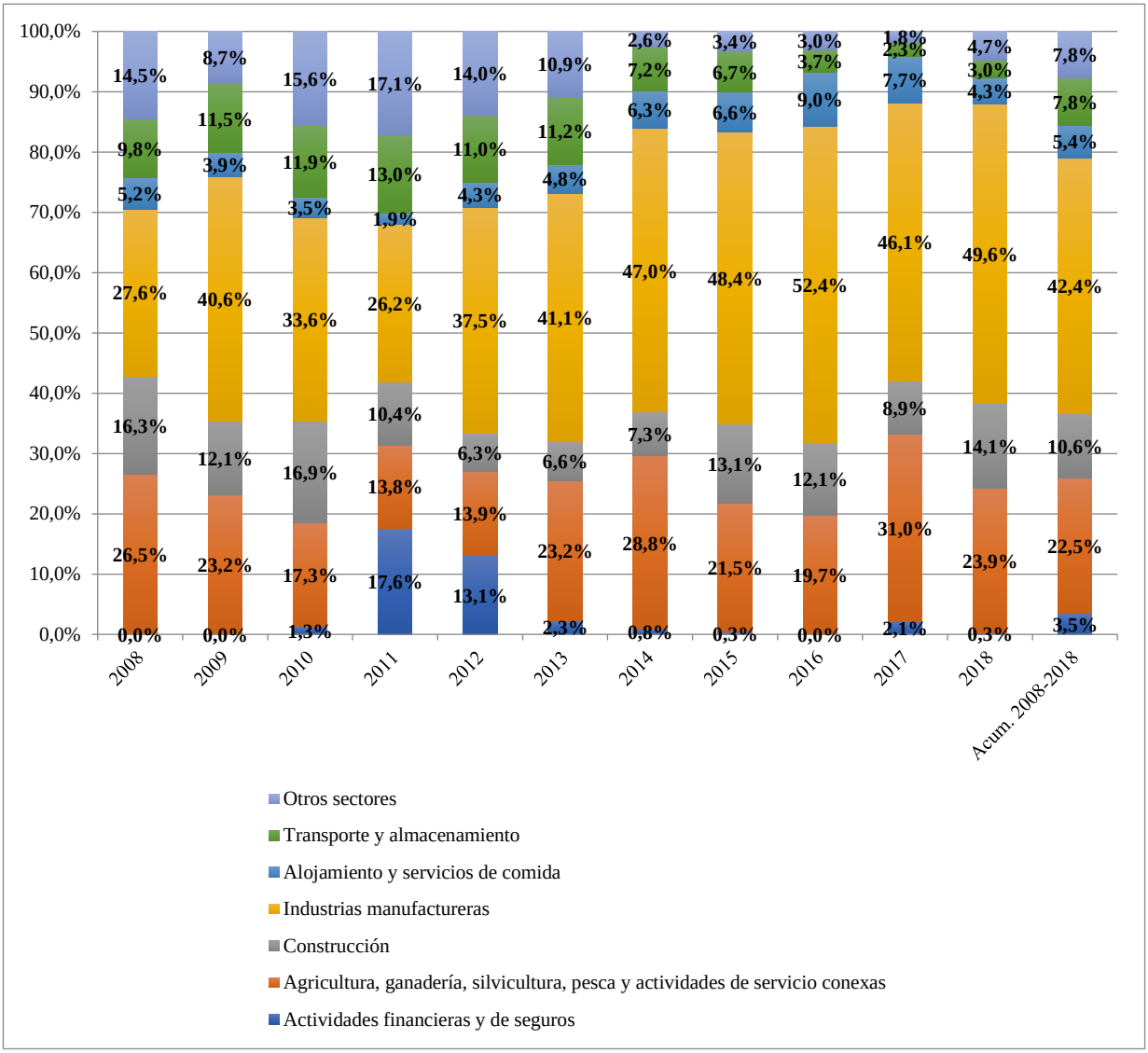
Fuente: Banco Central del Ecuador, 2019
Elaboración: Jonathan Guamán

En términos generales, la información anterior refleja una importante concentración del crédito de la banca pública en los segmentos de las empresas más grandes, corroborando las afirmaciones teóricas que expresan la existencia de una robusta correlación entre el tamaño de la empresa y el acceso a la financiación; en el que las empresas más grandes tienen más probabilidades de encontrar financiamiento, mientras que las PYMES son más propensas a enfrentar las restricciones de crédito (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006).

Por otro lado, en interés de buscar más precisión en el análisis, se presenta la colocación del crédito de la banca privada por sector económico. En el siguiente gráfico se observa que en el período 2008-2018, los principales sectores económicos receptores de recursos fueron la manufactura (42,4%); agricultura (22,5%); construcción (10,6%); transporte y almacenamiento (7,8%); y las actividades de alojamiento y servicios de comida (5,4%). En este sentido, es importante destacar el impulso que recibió el sector manufacturero, considerado uno de los sectores más importantes para llevar a cabo la

diversificación productiva; por ejemplo, en el 2008 su participación en los desembolsos de la CFN alcanzaba el 27,6%, mientras que en el 2018 creció a 49,6%.

Gráfico N° 32. Participación del crédito por sector económico-CFN 2008-2018



Banco Central del Ecuador, 2019
Elaboración: Jonathan Guamán

Es importante destacar que entre el 2008 y 2018, la CFN promovió una serie de cambios en sus políticas institucionales internas encaminadas al cumplimiento del principal objetivo de desarrollo (cambio de la matriz productiva).

Por ejemplo, en 2009, la CFN creó la División Eximecuador-CFN, con el propósito de impulsar el financiamiento de exportación de productos y servicios ecuatorianos, así como la importación de insumos que no son producidos en el país (CFN, 2012:21), bajo esta división[122] la entidad aprobó en 2010 créditos por USD 30.69 millones, de los cuales USD 17.18 millones correspondían para el financiamiento de importación de materia prima, USD 9.63 millones para exportación y USD 3.88

[122] En el 2010, bajo esta línea de crédito, los recursos fueron canalizados únicamente a 6 provincias del país, de los cuales se destacan Guayas (37%), Pichincha (33%) y Manabí (26%) (CFN, 2010:22).

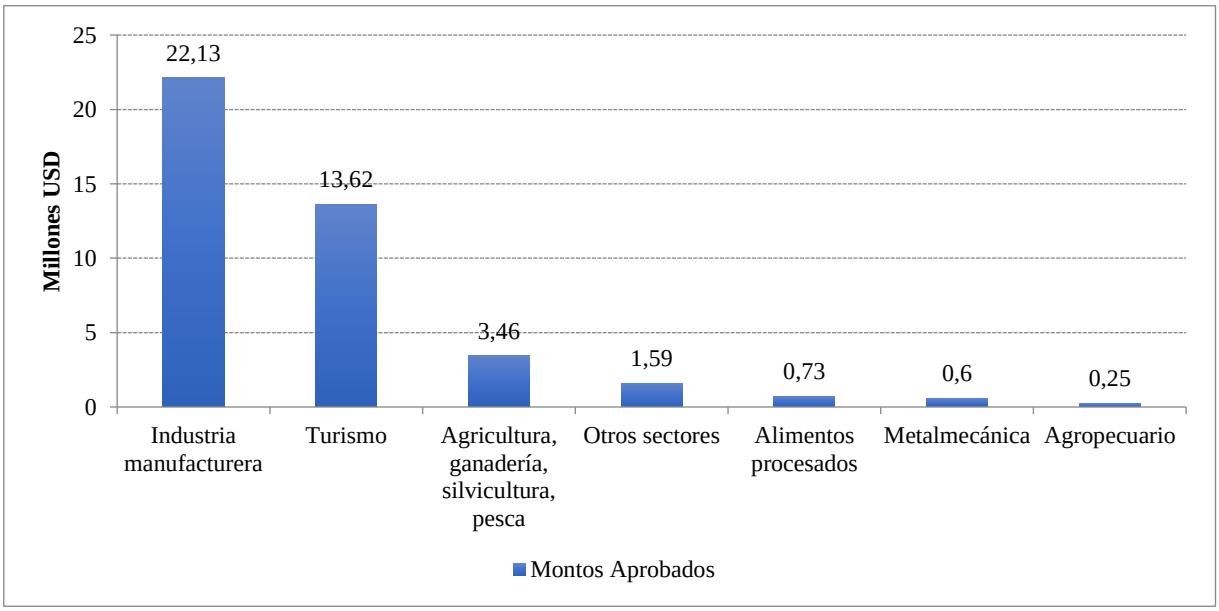
millones para factoring (CFN, 2010:22). De todos estos recursos provenientes de las diferentes líneas de crédito de comercio exterior el sector manufacturero concentró el 84%, debido a las necesidades de recursos para la importación de materia prima, seguido del sector de comercio (11%) y agropecuario (2%) (CFN, 2010:22).

En 2012 la CFN consolidó una serie de programas de fomento productivo con énfasis en el desarrollo de los sectores priorizados por la "matriz de transformación productiva del Ecuador y sus industrias estratégicas". Estos programas de carácter sectorial se ejecutaron de forma articulada mediante esfuerzos y estrategias interinstitucionales que permitieron "brindar un mecanismo integral de apoyo a través de asesoramiento y, un producto específico de financiamiento" a los proyectos de negocio (CFN, 2012:26). En este sentido, la CFN creó el "Programa Progresar" con el objetivo de "adaptar la oferta crediticia a las demandas" de los clientes, "creando productos acordes a los resultados buscados", que se articulan a las líneas generales de la política pública (CFN, 2014:6,11).

El programa fue puesto en marcha a través de cuatro ejes: ***a) diversificación productiva,*** *para industrias en sectores priorizados (refinería, petroquímica, metalurgia, etc.) y nuevas actividades desde biocombustibles a maricultura;* ***b) Agregación de valor,*** *para incorporación de tecnología y conocimiento a los procesos productivos;* ***c) Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios*** *especialmente en las áreas de la industria farmacéutica, de tecnología, confecciones, calzado, etc.;* ***d) Fomento de exportaciones de productos nuevos***, con énfasis *en el sector de alimentos procesados, confecciones y calzado, prestación de servicios y fortalecimiento del turismo* (CFN, 2014:6,12).

En el año 2014, como se observa en el Gráfico N° 33**,** el sector de la industria manufacturera fue el principal receptor de los desembolsos del programa progresar por un monto de USD 22,13 millones, seguido del turismo con USD13,62 millones y la agricultura con USD 3,46 millones.

Gráfico N° 33. Desembolsos del componente de Activos Fijos-Programa Progresar (CFN) (2014)



Fuente: Corporación Financiera Nacional (2014:14)
Elaboración: Jonathan Guamán

Por otro lado, los objetivos estratégicos institucionales planteados por la CFN, a partir de la propuesta del cambio de la matriz productiva que consta en el Objetivo 10[123] del Plan Nacional del Buen Vivir, eje central de la política pública (CFN, 2014:32; 2017:5), se presentan a continuación:

Cuadro N° 26. Objetivos estratégicos y desarrollo institucional de CFN para el cambio de la matriz productiva

Corporación Financiera Nacional		**Política Sectorial**						
Perspectiva	**Objetivos estratégicos**	**Gestionar recursos financieros y no financieros alineados al desarrollo de proyectos en sectores productivos priorizados en el marco del cambio de la matriz productiva y al fomento de exportaciones**	Reorientar la gestión de las instituciones de la banca pública hacia una banca de desarrollo y complementar su rol con el sistema financiero privado	Potenciar el impacto del financiamiento del sistema financiero privado y del sistema financiero popular y solidario	Fortalecer la educación financiera orientada a incrementar la cultura de ahorro y de toma de decisiones económica y financieras bien informadas	**Articular la relación entre la Banca Pública y el sector privado, enfocada en atender los sectores prioritarios para la transformación de la matriz productiva**	**Creación de mecanismos que reduzcan los riesgos crediticios de iniciativas alineadas al desarrollo de proyectos en sectores productivos priorizados y el sector exportador**	Fortalecer la supervisión financiera a fin de precautelar la solidez y solvencia del Sistema Financiero Nacional
Financiera	1) Mantener un rendimiento adecuado que asegure el uso sostenible del capital institucional							x
	2) Optimizar los costos operativos asociados a nuestros productos y servicios						x	x
	3) Incrementar las funciones de fondeo de forma diversificada					x	x	x
Clientes, Asociaciones y Comunidad	4) Incrementar y diversificar el acceso a servicios financieros y no financieros hacia sectores priorizados a nivel nacional	x	x	x	x	x	x	x
	5) Incrementar la satisfacción del cliente a través de servicios financieros y no financieros de calidad				x	x	x	

Fuente: Corporación Financiera Nacional (2014:33)
Elaboración: Jonathan Guamán

En términos generales, el análisis sobre el papel que desempeñó la CFN entre el 2008-2018, muestra que existió esfuerzos por articular la banca pública de desarrollo a las políticas orientadas al cambio de la matriz productiva. En este contexto, el destino del crédito priorizó el sector manufacturero, que, de acuerdo a los defensores de las políticas industriales, es vital para alcanzar una economía próspera e

[123] "Impulsar la transformación de la matriz productiva" (CFN, 2017:5).

industrial con una alta productividad (Chang, 1993:56), cuyo desarrollo está supeditado al estímulo gubernamental debido a la alta inversión que requiere este sector y su riesgo asociado (Andrade, 2015:60). Sin embargo, estos desembolsos se encuentran concentrados en los segmentos de estratos más altos (corporativos), mientras que las PYMES y microempresas disponen de montos de crédito considerablemente inferiores, constituyendo un escenario similar al de la banca privada, es decir, las empresas más grandes tienen menos probabilidades de encontrar obstáculos de financiación, mientras que las PYMES son más propensas a enfrentar las restricciones de crédito (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006), impidiendo que este último asuma un rol más protagónico en el cambio de la matriz productiva.

Sector Financiero Popular y solidario

El Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) estableció entre sus principales objetivos para el cambio de la matriz productiva, políticas y estrategias que involucraban la participación del Sistema Financiero Popular y Solidario:

> 10.4. Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.
>
> j) Acceder de forma sostenible y oportuna a servicios financieros y transaccionales desde la Banca Pública y el **sector financiero popular y solidario**, con manejo descentralizado y ajustados a sistemas de ordenamiento territorial, por parte de las comunidades pesqueras artesanales y las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.
>
> 10.8. Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva
>
> a) Fortalecer el marco jurídico y regulatorio del **sistema financiero nacional y popular y solidario**, de manera que se profundice su rol de canalizador de recursos para la transformación de la matriz productiva (Presidencia de la República, 2012:373, 376).

Las cifras de la cartera bruta por tipo de crédito se muestran en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 27. Cartera bruta por tipo del Sistema Financiero Popular y Solidario (millones USD)

Tipo de crédito	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Créditos comerciales	174,99	185,05	194,51	225,02	145,03	353,67	328,99
Créditos de consumo	2.309,82	2.720,34	3.115,44	3.314,03	3.357,24	4.175,83	5.417,98
Créditos de vivienda	350,10	371,96	381,22	377,37	366,94	471,76	1.015,39
Créditos para la microempresa	1.938,91	2.200,69	2.525,85	2.766,72	2.729,22	3.099,02	3.772,03
Créditos educativos	1,92	-	0,97	0,10	0,30	0,56	1,32
Cartera Bruta	**4.775,75**	**5.478,04**	**6.218,00**	**6.683,23**	**6.598,72**	**8.100,84**	**10.535,71**

Fuente: Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Se observa que las entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario poseen una alta participación de créditos para el consumo, en el 2012 alcanzaba USD 2.309 millones y en 2014 se incrementó a USD 4.175 millones; seguido de la cartera para la microempresa, en 2012 el desembolso en este segmento ascendió a USD 1.938 millones mientras que en 2017 creció a USD 3.099 millones.

En este sentido, si bien el sistema financiero popular y solidario no es representativo en el agregado global, el análisis de este sector permite observar que su principal segmento está enfocado al crédito de consumo, evidenciando una débil articulación con la política orientada al cambio de la matriz productiva.

Alcance y limitaciones de la política monetaria y financiera en el contexto de la concentración del capital financiero

En resumen, los desembolsos de crédito otorgados por el sistema financiero privado evidencian una fuerte concentración en los segmentos "corporativos" que integran a las empresas más grandes, quienes disponen de mayores recursos a un costo menor. Mientras que las PYMES y microempresas reciben montos considerablemente inferiores a un mayor costo, limitando su acceso a la financiación y configurando un escenario de racionamiento del crédito. Estos elementos implican un menor rol protagónico e incidencia por parte de las PYMES en el cambio de la matriz productiva, y son las grandes más empresas quienes asumen de forma casi exclusiva esta responsabilidad.

En contexto con el estudio del capital financiero, en el que el crédito se constituye en una palanca de centralización de capitales, tanto la banca pública como privada han fomentado un escenario de condiciones ventajosas o al menos favorables para el desarrollo de ciertas actividades como el comercio, manufactura y construcción. Sin embargo, surgen barreras de acceso al capital bancario por parte de las PYMES, por limitaciones en montos y costos (tasas de interés), propiciando la concentración del capital en las empresas más grandes, en la mayoría de los casos vinculados a la banca, lo que implicaría un fortalecimiento de su posición monopólica con respecto a las demás.

En el caso del Sistema Financiero Popular y Solidario, ha presentado notables incrementos en los desembolsos para las diferentes líneas de crédito. Sin embargo, los datos evidencian una importante concentración en el crédito para el consumo, limitando recursos para el desarrollo de las actividades del sector productivo microempresarial.

En términos generales, el análisis refleja una compleja articulación entre el Sistema Financiero Nacional y la política pública orientada al "cambio de la matriz productiva", mientras los sectores económicos, como el comercio, manufactura y agrícola, presentan importantes desembolsos en crédito tanto de la banca pública como privada, finalmente la responsabilidad de su desarrollo recae de forma casi exclusiva sobre las grandes empresas, que de acuerdo al análisis en los capítulos anteriores, en muchos casos se encuentran vinculados a un grupo económico y este a un banco privado.

CAPÍTULO V

Incidencia de la política industrial orientada al cambio de la matriz productiva

En este capítulo se pretende analizar la política industrial y su eficacia, alcances y límites en el contexto de la dinámica propia del capital financiero en la economía.

El estudio de la política industrial de Ecuador, propuesta por el gobierno anterior en relación con las estrategias de cambio de la matriz productiva, se fundamenta en los siguientes instrumentos oficiales:

- Constitución de la República 2008.
- Plan Nacional del Buen Vivir (2009-2013), (2013, 2017); mismos que recogen las principales políticas públicas ejercidas por el gobierno anterior y sobre las cuales se han generado las acciones para el logro de los objetivos.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).
- Resoluciones del Comité de Comercio Exterior (COMEX).
- Agenda para la Transformación Productiva.

Análisis de la matriz productiva: Evolución histórica

Con el objetivo de determinar la incidencia de la política industrial en la matriz productiva, en esta parte del capítulo V el análisis se centra en conocer la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) nominal[124] y real[125], e identificar los cambios anuales en el valor de la producción de bienes y servicios en el país. Asimismo, la desagregación del PIB por industria facilita la apreciación sobre la evolución del PIB por sector económico, con énfasis en los sectores no tradicionales de la economía durante el período en el que se llevó a cabo la política pública de cambio de la matriz productiva.

Cuadro N° 28. Niveles y tasas de crecimiento anual de PIB nominal (millones USD) y PIB real (millones USD; 2007=100); 2007-2018

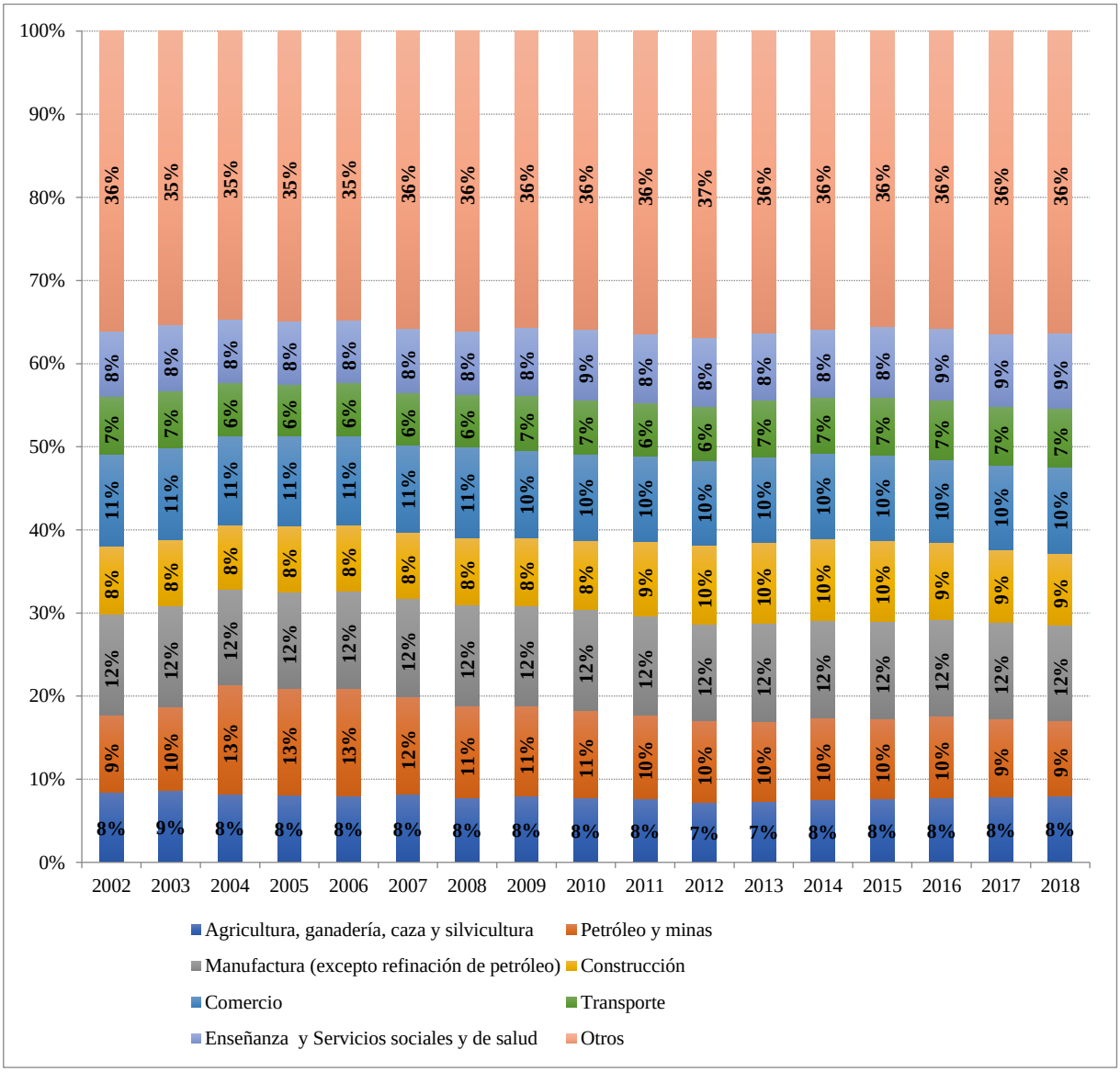
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PIB nominal	51.008	61.763	62.520	69.555	79.277	87.925	95.130	101.726	99.290	99.938	104.296	108.398
Tasa de variación anual PIB nominal (%)	9,0%	21,1%	1,2%	11,3%	14,0%	10,9%	8,2%	6,9%	-2,4%	0,7%	4,4%	3,9%
PIB real (2007=100)	51.008	54.250	54.558	56.481	60.925	64.362	67.546	70.105	70.175	69.314	70.956	71.933
Tasa de variación anual PIB real (%)	2,2%	6,4%	0,6%	3,5%	7,9%	5,6%	4,9%	3,8%	0,1%	-1,2%	2,4%	1,4%

[124] Corresponde al valor a precios de mercado (a precios corrientes) de la producción de bienes y servicios finales producidos en un país durante un período determinado de tiempo (Pampillón, 2013).
[125] Se refiere al valor de la producción de bienes y servicios finales producidos en un país a precios constantes; en este caso, el PIB real elimina la distorsión de la inflación o deflación, es decir, el cambio de los precios a lo largo de los años. Se calcula a partir de los precios de un año que se toma como base y permite, por tanto, aislar los cambios ocasionados en los precios (Pampillón, 2013).

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el cuadro anterior se observa que, entre el 2007 y 2018 el PIB nominal creció en USD 57.390 millones, lo que refleja importantes tasas de crecimiento en este período; entre el 2007 y 2008 el PIB nominal tuvo su mayor crecimiento en torno al 21,1%, mientras que entre 2014 y 2015 se contrajo en 2,4%. En tanto que el PIB real aumentó en USD 20.925 millones; entre el 2010 y 2011 presentó su incremento más importante en 7,9%; sin embargo, entre el 2015 y 2016 se contrajo en 1,2%.

Gráfico N°34. Producto Interno Bruto (PIB) Real (2007=100) por industria; 2002-2018



Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el Gráfico N°34 se expone la contribución de las industrias en el PIB real; entre el 2002 y 2018 los principales sectores de la economía no presentaron algún cambio significativo, a excepción de la industria del petróleo y minas por influencia de los cambios en el precio del crudo, para el 2007 este representa el 12% del PIB real mientras que para el 2017 decrece su participación a 9%. En el caso del

sector de la construcción, para el 2007 aportó al PIB con el 8% del Valor Agregado Bruto (VAB) mientras que en el 2017 ascendió al 9%, este sector se vio impulsado principalmente por incrementos en el crédito a la vivienda tanto de la banca pública como privada.

En el período de mayor crecimiento económico descrito en el PIB real (2010-2011), se observa que el sector de la construcción incrementó su participación en un punto porcentual, constituyéndose en el principal motor de crecimiento; mientras que los demás sectores mantuvieron su participación (manufactura, agricultura, etc.) o decrecieron (petróleo y minas). Por otro lado, entre el 2015-2016 la economía presentó su mayor contracción en un contexto de crisis económica, período en el cual la construcción tuvo una caída en su participación.

Es importante resaltar que, en este período, la mayoría de los sectores, especialmente la manufactura, sector priorizado para el cambio de la matriz productiva, mantuvo su participación sin cambio alguno; por ejemplo, entre el 2002 y 2018 representó el 12% del PIB real.

Proyecto Nacional "Cambio de la Matriz Productiva": Políticas y estrategias

El gobierno del expresidente Rafael Correa impulsó como eje central de su propuesta de desarrollo al "cambio de la matriz productiva", que consistió en buscar la transformación del patrón de especialización de la economía, desde un modelo de acumulación primario exportador hacia otro de industrialización selectiva y exportadora de bienes con mayor valor agregado (SENPLADES, 2009; 2013).

Si bien esta política de desarrollo adquirió relevancia de forma explícita a partir del 2013 con el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, previamente el gobierno produjo un "conjunto de cambios en el Estado entre 2007 y 2012" y uno de ellos corresponde a la "creación de una poderosa agencia planificadora (la Secretaría Nacional de Planificación, SENPLADES)"; y la creación de nuevas agencias estatales denominados "ministerios coordinadores", que configuraron una nueva estructura de gestión de los ministerios creados en el siglo XX (Andrade, 2015:21).

Ya en la Constitución de 2008, en sus artículos 276 al 280, se estableció de manera sistemática los lineamientos para la conformación de un "sistema nacional descentralizado de planificación" encargado de organizar la planificación para el desarrollo; que dispone se integre por un "Consejo Nacional de Planificación" y su respectivo ente coordinador (una secretaría técnica) (Constitución, 2008).

Asimismo, se estableció la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo como el principal instrumento al que "se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos" (Constitución, 2008).

El Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) 2009-2013, propuso como meta de desarrollo el Objetivo 11: "[e]stablecer un sistema económico social, solidario y sostenible", que implica "cambios en todo el ciclo económico: la producción, la reproducción, la distribución y el consumo, y determina el tránsito hacia una nueva matriz productiva"; es decir, la transición de un esquema primario-exportador y extractivista a uno que priorice la producción diversificada y ecoeficiente (Senplades, 2009:329).

En este contexto, la Política 11.1 se enmarcó en "[i]mpulsar una economía endógena[126] para el Buen Vivir, sostenible y territorialmente equilibrada, que propenda a la garantía de derechos y a la transformación, diversificación y especialización productiva a partir del fomento a las diversas formas de producción" en base a lineamientos que promuevan las aplicación de incentivos para el desarrollo de actividades productivas generadoras de valor agregado, con énfasis en los sectores industriales y de servicios (especialmente el turismo) (Senplades, 2009:335).

Una de las principales estrategias articulada a la Política Industrial para el período 2009-2013, se refiere a la "(6.2) [t]ransformación del patrón de especialización de la economía, a través de la sustitución selectiva de importaciones para el Buen Vivir" (Senplades, 2009:103). La Senplades definió esta estrategia sobre la base de los siguientes argumentos:

> *La transformación del patrón de especialización de la economía permite aumentar la participación en la economía de una serie de industrias nacientes*….Esto permite la reproducción de un círculo virtuoso…aumenta la participación en el mercado de industrias nacientes, permite la creación de enclaves (clusters) que fortalecen los encadenamientos productivos, aumenta la escala de producción y permite alcanzar rendimientos crecientes, desarrolla el potencial de la demanda doméstica y fortalece la soberanía comercial sin dejar de aprovechar las ventajas que ofrece el comercio exterior…
>
> *La sustitución selectiva de importaciones juega un papel fundamental en esta estrategia,* porque permite enfrentar varios problemas al mismo tiempo. Por un lado, *permite reducir la debilidad estructural de la balanza comercial*. Por otro parte, *abre espacios de demanda en el mercado interno para industrias nacientes, secundarias-terciarias y generadoras de valor.* Finalmente, disminuye la dependencia externa, incentiva la generación endógena de tecnología y coadyuva a consolidar la soberanía económica.
>
> La sustitución se enfoca en los sectores que cumplan con las siguientes características generales: secundario-terciarios, generadores de valor, desarrollo de infraestructura y capacidades estratégicas para el sector en cuestión (conocimiento y destrezas imprescindibles para el avance de un sector), ejemplo de mano de obra calificada, desarrollo de tecnología y capacidades humanas especializadas. Y que cumplen también las siguientes características específicas: i) ser intensivos en mano de obra, pero con mayor valor agregado; ii) que ayuden a obtener soberanía alimentaria; iii) que no multipliquen los impactos ambientales en la economía…iv) que estén ligados a sectores estratégicos en el largo plazo; y v) que no fundamenten su productividad en ventajas comparativas naturales (Senplades, 2009:103-5).

En este aspecto, los argumentos describen que entre el 2009-2013 el cambio de la matriz productiva giró en torno a una estrategia de industrialización selectiva y políticas comerciales (ISC), similar a las planteadas por Alemania y Japón después de la Segunda Guerra Mundial, y por los países del Este asiático a mediados del siglo XX (Andrade, 2015:23).

Asimismo, el PNBV 2009-2013 planteó el "(6.3) [a]umento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales" como una estrategia complementaria a la *sustitución selectiva de importaciones,* con el propósito de "avanzar hacia mayores y más diversas exportaciones, y al mismo tiempo, [hacia] un mercado interno emergente que revele cada vez una mayor capacidad de demanda y que también favorezca la diversificación de las importaciones" (Senplades, 2009:105-6).

En términos generales, la política de industrialización combinó la *sustitución selectiva de importaciones* y la *búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones* como elementos que

[126] Se basa en un modelo de desarrollo endógeno, en el que se pretende internalizar el desarrollo tecnológico al sistema productivo, porque se sostiene que el conocimiento y la tecnología tienen retornos crecientes y constituyen el motor del crecimiento económico (Villavicencio, 2014:24-37).

"instrumentan el cambio del patrón de acumulación en la economía por medio de la transformación del círculo vicioso [de una economía primario-exportadora], hacia el círculo virtuoso [de una economía industrializada, generadora de valor agregado con amplia capacidad de exportación]" (Senplades, 2009:107)

Para la ejecución de las políticas, lineamientos y estrategias, se estableció una estructura institucional diseñada por la SENPLADES como organismo planificador principal, y un conjunto de entidades encargadas de una planificación de segundo nivel, con capacidad de ejecución y monitoreo de los resultados de la política industrial, entre ellas, el Ministerio Coordinador de la Producción Empleo y Competitividad (MCPEC), el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y el Ministerio de Comercio Exterior (MINCOMEX) (Andrade, 2015:28).

El Ejecutivo impulsó, con este mismo objetivo, la expedición del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)[127], con el objeto de determinar "regulaciones que potencien, *impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado*, que establezcan las condiciones para incrementar [la] productividad y promuevan la *transformación de la matriz productiva*" (COPCI, 2010). En este sentido, el COPCI estableció la creación del Comité de Comercio Exterior (COMEX) con las atribuciones de aprobar políticas públicas nacionales en materia de política comercial, para lo cual el manejo de las tasas arancelarias a las importaciones se constituyó en un importante instrumento de política comercial para la protección y promoción de la industria nacional:

> Art.72.- Competencias. - Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes:
> c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;
> d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior;
> e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano;
> j. Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país;
> q. Diferir, de manera temporal, la aplicación de las tarifas arancelarias generales, o por sectores específicos de la economía, según convenga a la producción nacional o las necesidades económicas del Estado (COPCI, 2010).

Por otro lado, mediante el Decreto Ejecutivo N° 25 suscrito el 12 de junio de 2013, el Gobierno dispuso la creación del Ministerio de Comercio Exterior[128], con el propósito de organizar institucional y territorialmente la planificación nacional contenida en el Plan Nacional de Desarrollo:

> El Ministerio de Comercio Exterior será el rector de la política de comercio exterior e inversiones y, en tal virtud, el encargado de formular, planificar dirigir, gestionar y coordinar la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, *la regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones* (Presidencia de la República, 2013:2).

Se estableció que como miembros del COMEX actuarían los titulares o delegados de las siguientes entidades: Ministerio de Comercio Exterior; Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y

[127] Registro Oficial N°351, 29 de diciembre de 2010.
[128] Antes la entidad actuaba como Viceministerio de Comercio Exterior e Integración Económica, bajo los lineamientos del Ministerio de Relaciones Exteriores (Presidencia de la República, 2013:2).

Pesca; Ministerio de Industrias y Productividad; Ministerio de Economía y Finanzas; Secretaría de Planificación y Desarrollo. Por otro lado, también formarían parte con voz, pero sin derecho a voto: el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad; Ministerio Coordinador de la Política Económica; Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y; las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo (Presidencia de la República, 2013:4).

En el marco del objetivo de la política industrial de "cambio de la matriz productiva", sustentada en una estrategia de industrialización selectiva, que buscaba sustituir un conjunto de importaciones de bienes industrializados y generar un sector exportador industrial, el COMEX estableció una serie de resoluciones.

Una de las primeras iniciativas que se adoptó en el COMEX bajo la justificación de proteger a la industria nacional, mediante la resolución No. 450-2008[129], fue la "Codificación de la Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación", que facultó a varias instituciones del Estado, en el ámbito de sus competencias, a emitir documentos que permitan el ingreso de determinadas mercancías al país; por ejemplo, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) fue la encargada de otorgar licencias de importación a productos industriales (COMEX, 2012; 2014; 2015).

Esta iniciativa y sus principales reformas se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 29. Primeras iniciativas en materia de política comercial para la protección de la industria nacional

Resoluciones			Productos			
Número	Materia	Fecha	# Productos	Sección (Industria)	Capítulo	Partida
Resolución No. 450-2008	Codificación de la "Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación"	19/12/08	-	-	-	-
Resolución No. 037-2012	Disposición al SENAE de permitir la nacionalización de productos sujetos a documentos de control previo contra la presentación de certificado de producto no sujeto a control.	03/01/12	El COMEX exceptúa de esta disposición a los productos industriales, los mismos que se someterán a la presentación del certificado otorgado por el Ministerio de Industrias y Productividad.			
Resolución No. 045-2012	Reformar el Anexo I de la Resolución 450 del COMEXI "Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación"	01/03/12	8	Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	29. Productos químicos orgánicos	29.03 Derivados halogenados de los hidrocarburos.
			1	Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	38. Productos diversos de las industrias químicas	38.13 Preparaciones y cargas para aparatos extintores; granadas y bombas extintoras.
			1			38.14 Disolventes y diluyentes orgánicos compuestos, no expresados ni comprendidos en otra parte; preparaciones para quitar pinturas o barnices.

[129] Resolución emitida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en la actual denominado Comité de Comercio Exterior (COMEX).

			1			38.24 Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición; productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas (incluidas las mezclas de productos naturales), no expresados ni comprendidos en otra parte.
			1	Sección VII Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.	39. Plástico y sus manufacturas	39.07 Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres, en formas primarias.
Resolución No. 006-2014	Inclusión de nuevas subpartidas al Anexo 1 de la Resolución 450 del Comexi	14/01/14	3	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	85.16 Calentadores eléctricos de agua instantáneo o acumulación y calentadores eléctrico de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos; aparatos electrotérmicos para el cuidado del cabello (por ejemplo: secadores, rizadores, calienta tenacillas) o para secar las manos; planchas eléctricas; los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico; resistencias calentadoras, excepto las de la partida 85.45.
			1		84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	84.21 Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases.
Resolución No. 043-2015	Reformar el Anexo I de la Resolución No. 450 del COMEXI publicada en la Edición Especial del Registro Oficial No. 492 del 19 de diciembre de 2008, que contiene la "Nómina de Productos Sujetos a Controles Previos a la Importación", incorporando la «Licencia no Automática de Importación» como documento de control previo a la importación de las mercancías correspondientes a las subpartidas 0210.11.00.00, 0210.12.00.00 y 0210.19.00.00; conforme al siguiente detalle: Anexo	06/11/15	3	Sección I Animales vivos y productos del reino animal.	02. Carne y despojos comestibles	02.10 Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos.

Fuente: COMEX (2012; 2014; 2015); Comunidad Andina (2016).

Elaboración: Jonathan Guamán

Vale subrayar que las reformas a la resolución No. 450-2008, dispusieron la incorporación de productos a la "nómina productos sujetos a controles previo a la importación" que afecten la producción nacional; por ejemplo, en el caso de la resolución No. 43-2015, y por solicitud del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) se incorporó tres productos correspondientes a la partida "Carne y despojos comestibles…" para "frenar el exceso de importaciones de carne de cerdo ingresadas al país por subpartidas mal declaradas…que causan daños graves a la producción nacional" (COMEX, 2015).

El 30 de agosto de 2012, el pleno del COMEX, resolvió promover una "Política General de incentivo arancelario a nuevas inversiones"[130] que se instalen en el país, a favor de las personas naturales o jurídicas que hayan suscrito o suscriban Contratos de Inversión con el Estado. El incentivo consistió en reducciones totales o parciales del pago de aranceles, siempre y cuando las mercancías a importarse estén clasificadas como bienes de capital[131], y no existiese producción nacional de estos bienes y/o cuyos estándares técnicos no se generen en el país (COMEX, 2012).

Este mismo año, se llevó cabo una reforma integral al Arancel Nacional de Importaciones, y en el marco de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, se promovió reformas complementarias para (objetivo Nro. 10) "[i]mpulsar la transformación de la matriz productiva"; (política 10.2) "[p]romover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales"; y (política 10.6) "[p]otenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva" (COMEX, 2014).

Las principales reformas articuladas al Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 30. Principales reformas arancelarias articuladas al Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

Resoluciones			Productos	
Número	**Materia**	**Fecha**	**# Productos**	**Sección (Industria)**
Resolución No. 059-2012	Reforma integra al Arancel Nacional de Importaciones	17/05/12	Reforma integral	
Resolución No. 002-2014	Reforma del Arancel del Ecuador	14/01/14	93	Sección XIV Metales comunes y manufacturas de estos metales.
			50	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
			1	Sección XX Mercancías y productos diversos.
Resolución No. 012-2014	Reforma del arancel del Ecuador expedido mediante Resolución N° 59 del 17 de mayo del 2012. (bicicletas)	17/05/14	4	Sección XVII Material de transporte
Resolución No. 013-2014	Reforma del Arancel del Ecuador, en la subpartida 8516.60.20.	30/04/14	4	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las

[130] Resolución No. 082-2012.
[131] La certificación de estos bienes está a cargo del Ministerio rector de la Política Industrial. En el caso de que se trate de inversiones en sectores priorizados o estratégicos, estos pedidos deberán contar con la validación de los ministerios competentes (COMEX, 2012).

				partes y accesorios de estos aparatos.
Resolución No. 017-2014	Reformar el Arancel del Ecuador expedido mediante Resolución No. 59 del 17 de mayo de 2012, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 859 del 28 de diciembre de 2012, incrementando el arancel ad-Valorem aplicable a subpartidas relativas a pisos de madera.	23/05/14	7	Sección IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
Resolución No. 020-2014	Reforma del Arancel ecuatoriano	03/07/14	1	Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales
Resolución No. 036-2014	Reformar el Arancel del Ecuador, en subpartidas de alambre de cobre	10/07/14	3	Sección XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
Resolución No. 039-2014	Reforma Arancelaria de Cocinas de Inducción y derogatoria de Resolución COMEX No. 013-2014	17/11/14	4	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
Resolución No. 044-2014	Actualizar el Anexo I y II de la Resolución 450 del COMEXI	03/12/14	41	Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
Resolución No. 045-2014	Diferir temporalmente la aplicación de las tarifas arancelarias de las subpartidas relativas a ollas de inducción a 0% hasta el 31 de diciembre de 2016, únicamente para los importadores que se registren en el MIPRO como importadores de menaje de cocina para el Programa de Eficiencia Energética para Cocción por Inducción y Calentamiento de Agua con Electricidad en sustitución del GLP en el sector residencial.	03/12/14	15	Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales
Resolución No. 051-2014	Reforma arancelaria	29/12/14	8	Sección VII Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.
			2	Sección XI Materias textiles y sus manufacturas.
			4	Sección XIII Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas.
			40	Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales
			411	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
			27	Sección XVII Material de transporte
			98	Sección XVIII Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
			1	Sección XX Mercancías y productos diversos.
Resolución No. 014-2017[132]	Reformar el Arancel del Ecuador	31/03/17	2	Sección IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

[132] Resolución tomada en base al informe técnico del Ministerio de Comercio Exterior (MCE) que recomienda la implementación de un arancel del 0% a los bienes clasificados como insumos y bienes de capital para las subpartidas analizadas y que sean de uso para el Sector Farmacéutico como apoyo a uno de los sectores priorizados (COMEX, 2014).

			2	Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
			1	Sección VII Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.
			1	Sección X Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.
			2	Sección XVIII Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
			1	Sección XX Mercancías y productos diversos.
Resolución No. 020-2017[133]	Reforma integra al Arancel Nacional de Importaciones	15/06/17	Reforma integral	

Fuente: COMEX (2012; 2014; 2017); Comunidad Andina (2016).
Elaboración: Jonathan Guamán

Es así como el 17 de mayo de 2012, el pleno del COMEX mediante la resolución No. 059-2012 dispuso una reforma integral arancelaria a las importaciones, y posteriormente se incluyeron una serie de reformas al "Arancel del Ecuador" en ciertos productos en base a los lineamientos de la política pública de "cambio de la matriz productiva"; por ejemplo, el 30 de abril de 2014 mediante la resolución No. 013-2014 se reformó el arancel a cuatro productos de la "[S]ección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes", específicamente de la subpartida 8516.60.20 correspondiente a las cocinas de inducción y sus componentes, con el objetivo de impulsar y viabilizar la producción nacional (COMEX, 2014).

Sin embargo, el objetivo planteado entró en contradicción con las resoluciones No. 039-2014 y No. 045-2014 que redujeron la protección arancelaria a la producción nacional y autorizaron la importación de menaje y componentes de las cocinas de inducción; restándole eficacia a la ejecución de la política pública en materia de comercio exterior.

Por otro lado, en este período también surgieron reformas complementarias con énfasis en la incorporación de tecnología en la producción primaria, de bienes intermedios y finales a nivel nacional (COMEX, 2014). En este sentido, el pleno del COMEX resolvió reformas arancelarias para el conjunto de partes y piezas (CKD) importadas por las empresas ensambladoras de celulares, televisores, congeladores, etc.; estas establecían una reducción arancelaria en base al porcentaje de producto ecuatoriano incorporado (PEI), con un Arancel Mínimo[134].

En el Cuadro N° 31 se muestra que el 30 de diciembre de 2015, mediante la resolución No. 051-2015, se reformó el arancel a los componentes (CKD) importados para celulares, correspondiente a tres productos de la Sección "Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, …" como una medida que incentivase la incorporación tecnológica de la producción nacional (a mayor porcentaje de producto ecuatoriano incorporado (PEI), mayor reducción arancelaria al CKD importado para celulares).

[133] Reforma integral realizada en el gobierno de Lenin Moreno. La resolución fue adoptada con Pablo Campana, como Presidente del COMEX e Iván Ortiz, como secretario AD-HOC.
[134] Para el caso del CKD de celulares, el Arancel Mínimo se estableció en 1.0% (COMEX, 2015).

Cuadro N° 31. Principales reformas complementarias a CKD importados (COMEX)

Resoluciones			Productos			
Número	**Materia**	**Fecha**	**# Productos**	**Sección (Industria)**	**Capítulo**	**Partida**
Resolución No. 064-2012	Modificación arancelaria mercancías clasificadas como CKD (radios, motocicletas, televisores, celulares, reproductores de DVD)	11/06/12	-	-	-	-
Resolución No. 084-2012	Reformar el arancel nacional – CKD congeladores	30/08/12	-	-	-	-
Resolución No. 004-2014	Reforma al Arancel (CKD de TV)	14/01/14	-	-	-	-
Resolución No. 051-2015	Reforma del arancel por el porcentaje ecuatoriano integrado para CKD de celulares	30/12/15	3	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	85.17 Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28.

Fuente: COMEX (2012; 2014; 2015); Comunidad Andina (2016).
Elaboración: Jonathan Guamán

Entre las principales resoluciones del COMEX también constaban aspectos institucionales asociados al control a las importaciones, que buscaban mejorar la capacidad de ejercer de forma eficaz el manejo de las tasas arancelarias a las importaciones, el principal instrumento de la política comercial.

El 23 de mayo de 2014, mediante la Resolución N° 016, el COMEX en el marco de sus facultades, se estableció adoptar nuevos mecanismos y procedimientos para el monitoreo de las importaciones de un producto que pudiera perjudicar a una rama de la producción nacional. En este sentido, el pleno del COMEX resolvió que:

> Artículo 1
> 1. Cuando la evolución o las condiciones en las que se realizan las importaciones amenacen con provocar un perjuicio a una rama de la producción nacional o un retraso en la creación de una rama de la producción nacional, la importación de este producto podrá estar sujeta, según los casos, a una vigilancia previa…
> 2. La decisión de someter a vigilancia será adoptada por el Ministerio de Comercio Exterior o su delegado, previo informe técnico que emita la Autoridad Investigadora…
> 3. La duración de las medidas de vigilancia será limitada y podrán ser aplicadas por un plazo de doce meses, contados a partir de la fecha de la resolución adoptada por el Ministerio de Comercio Exterior o su delegado, salvo disposición en contrario (COMEX, 2014:2).

Estas medidas de vigilancia podrían haber sido adoptadas de oficio o a solicitud de la parte afectada. En este sentido, la Coordinación de Defensa Comercial del Ministerio de Comercio Exterior actuó

como Autoridad Investigadora, y en base a la información recopilada emitía un informe técnico al Comité Técnico COMEX con las respectivas recomendaciones.

El pleno del COMEX fue la entidad encargada de emitir la decisión final en base al informe técnico de la Autoridad Investigadora, basado en el criterio de proteger la rama de la producción nacional. Las principales resoluciones emitidas por el COMEX, para la adopción de medidas de vigilancia, se encuentran en el cuadro siguiente, en el que se observa que el 14 de agosto de 2014 mediante la resolución N° 026-2014, resolvió iniciar un proceso de investigación por salvaguardia para los productos relacionados a los "pisos de madera y bambú", posteriormente el 22 de mayo de 2015 a través de la resolución N° 022-2015 el pleno adoptó una medida de salvaguardia por tres años para "pisos de madera", que corresponden a siete productos de la partida arancelaria "44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera", de la industria manufacturera de madera. Por otro lado, a pedido de la Autoridad Investigadora, mediante la resolución N° 013-2017 el pleno resolvió adoptar el "Certificado de inspección o verificación de clasificación arancelaria emitido en origen", específicamente para la importación de tejidos de algodón, que involucró 72 productos de la partida "52. Algodón", de la industria manufacturera textil.

Cuadro N° 32. Principales resoluciones del COMEX-Aspectos institucionales y nuevos mecanismos de control a las importaciones

Resoluciones			Productos			
Número	**Materia**	**Fecha**	**# Productos**	**Sección (Industria)**	**Capítulo**	**Partida**
Resolución No. 016-2014	Adopción de medidas de vigilancia	23/05/14	-	-	-	-
Resolución No. 026-2014	Inicio de proceso de investigación por salvaguardia. Pisos de madera y bambú[135]	14/08/14	7	Sección VIII Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas: manufacturas de espartería o cestería.	44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	44.09 Madera (incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en v, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras, cantos o extremos, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos.
Resolución No. 022-2015	Adopción de una medida de salvaguardia definitiva en el marco de la OMC, por un periodo tres años, para pisos de madera	05/22/15				
Resolución No. 005-2017	Reformar el Arancel del Ecuador[136] (Por recomendación de la Autoridad Investigadora del Ministerio de Comercio Exterior (MCE))	23/02/17	6	Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales	76. Aluminio y sus manufacturas	76.04 Barras y perfiles, de aluminio. 76.08 Tubos de aluminio.

[135] La solicitud fue presentada por las empresas Bigbamboo S.A., Acopiomadel Cía. Ltda., Madecab, Artparquet S.A., Indumbambú S.A. y Haro Maderas, que representan el 60% de la producción nacional de pisos de madera y bambú, quienes aducen indicios de daño a la rama de la producción nacional. Por lo cual, solicitan la aplicación de un derecho específico de USD 1,5 por Kg., adicional al arancel ad-Valorem vigente (COMEX, 2014).

[136] La solicitud fue presentada por las empresas FUNDICIONES INDUSTRIALES S.A. FISA y Corporación Ecuatoriana de Aluminio S.A. CEDAL, bajo el argumento de afectación a la rama de la producción nacional (COMEX, 2017); se reforma el arancel del Ecuador aprobado anteriormente mediante la resolución N°059-2012.

Resolución No. 011-2017	Reformar el Arancel del Ecuador[137] (Por recomendación de la Autoridad Investigadora del Ministerio de Comercio Exterior (MCE))	31/03/17	1	Sección VI Productos de las Industrias Químicas o de las Industrias Conexas	34. Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.	34.02 Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza, aunque contengan jabón, excepto las de la partida 34.01.
Resolución No. 013-2017	Aprobar el "Certificado de inspección o verificación de clasificación arancelaria emitido en origen"[138]	31/03/17	72	Sección XI Materiales textiles y sus manufacturas	52. Algodón	52.08 Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m2. 52.09 Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de peso superior a 200 g/m2. 52.10 Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso inferior o igual a 200 g/m2 52.11 Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de peso superior a 200 g/m2 52.12 Los demás tejidos de algodón.

Fuente: COMEX (2014; 2015; 2017); Comunidad Andina (2016).
Elaboración: Jonathan Guamán

Para la *búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones*, el COMEX estableció una serie de resoluciones que promovió procesos de negociación para la concreción de acuerdos comerciales bilaterales y regionales, basados en el mandato constitucional[139] y los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo[140].

En el cuadro siguiente se observa que, entre las principales resoluciones del COMEX, destacan los procesos de negociación de un Acuerdo Comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio

[137] La Coordinación de Defensa Comercial-Autoridad Investigadora del Ministerio de Comercio Exterior recomienda un "incremento de arancel NMF aplicado a las importaciones de polvo base para la elaboración de detergente" (COMEX, 2017); para lo cual se reforma el arancel del Ecuador aprobado anteriormente mediante la resolución N°059-2012.
[138] Con el objetivo de incrementar la competitividad de los sectores productivos del país, la Coordinación de Defensa Comercial-Autoridad Investigadora del Ministerio de Comercio Exterior (MCE) recomienda "(…) Se implemente una medida comercial que permita obtener estadísticas valederas de las importaciones de tela índigo o denim, a través de la exigencia de un documento de acompañamiento a la declaración aduanera de importación que contenga la verificación en origen…" (COMEX, 2017).
[139] Art. 304 (Objetivos de la Política Comercial) "Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial" (Constitución, 2008).
[140] El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 establece, entre otros, asegurar procesos de negociación de acuerdos comerciales y de protección a inversiones que fomenten la transformación productiva; asegurar proceso de negociación de acuerdos comerciales y de protección de inversiones que fomenten la desagregación y transferencia tecnológica dentro del territorio nacional (COMEX, 2013; 2015; 2016).

(EFTA) y con la Unión Europea, tomando en cuenta que los países de la Unión Europea son los principales mercados de destino de las exportaciones totales del país (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018:463).

Cuadro N° 33. Principales resoluciones del COMEX-Procesos de negociación y acuerdos comerciales

Número	Materia	Fecha
Resolución No. 048-2012	Dictamen previo favorable de inicio de negociación de un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo Ecuador – Suiza	22/03/12
Resolución No. 083-2012	Designación del equipo negociador – Acuerdo de alcance parcial de complementación entre las Repúblicas del Ecuador y El Salvador	30/08/12
Resolución No. 113-2013	Negociaciones comerciales de ECOALBA	08/11/13
Resolución No. 033-2015	Dictamen Favorable para iniciar las negociaciones del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica con la República de Corea	13/08/15
Resolución No. 012-2016	Dictamen favorable para el inicio de negociaciones del Acuerdo Comercial entre la República del Ecuador y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).	27/06/16
Resolución No. 013-2016	Dictamen favorable para el inicio de negociaciones del Tercer Protocolo de Profundización y Ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N. 46 entre la República del Ecuador y la República de Cuba en el marco del Tratado Montevideo 1980	27/06/16
Resolución No. 024-2016	Dictamen favorable respecto a los resultados del proceso de negociación entre la República del Ecuador y la Unión Europeo para la adopción del Protocolo de Adhesión del Ecuador al "Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra"	29/09/16
Resolución No. 043-2016	Dictamen favorable, respecto a los resultados del proceso de negociación del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) entre la República del Ecuador y la República de Nicaragua en el marco del Tratado Montevideo 1980.	29/12/16
Resolución No. 003-2017	Dictamen favorable, respecto a los resultados del proceso de negociación del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAPCE) entre la República del Ecuador y la República de El Salvador, en el marco del Tratado Montevideo 1980.	01/02/17
Resolución No. 008-2017	Dictamen favorable, respecto a los resultados del proceso de negociación del "Protocolo Modificatorio al Acuerdo Marco de Cooperación entre la República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela para profundizar los lazos de Comercio y Desarrollo", en el marco del Tratado Montevideo 1980.	16/03/17
Resolución No. 016-2017	Dictamen favorable, respecto a los resultados del proceso de negociación del Tercer Protocolo de Profundización y Ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N. 46 entre la República del Ecuador y la República de Cuba en el marco del Tratado Montevideo 1980.	19/04/17

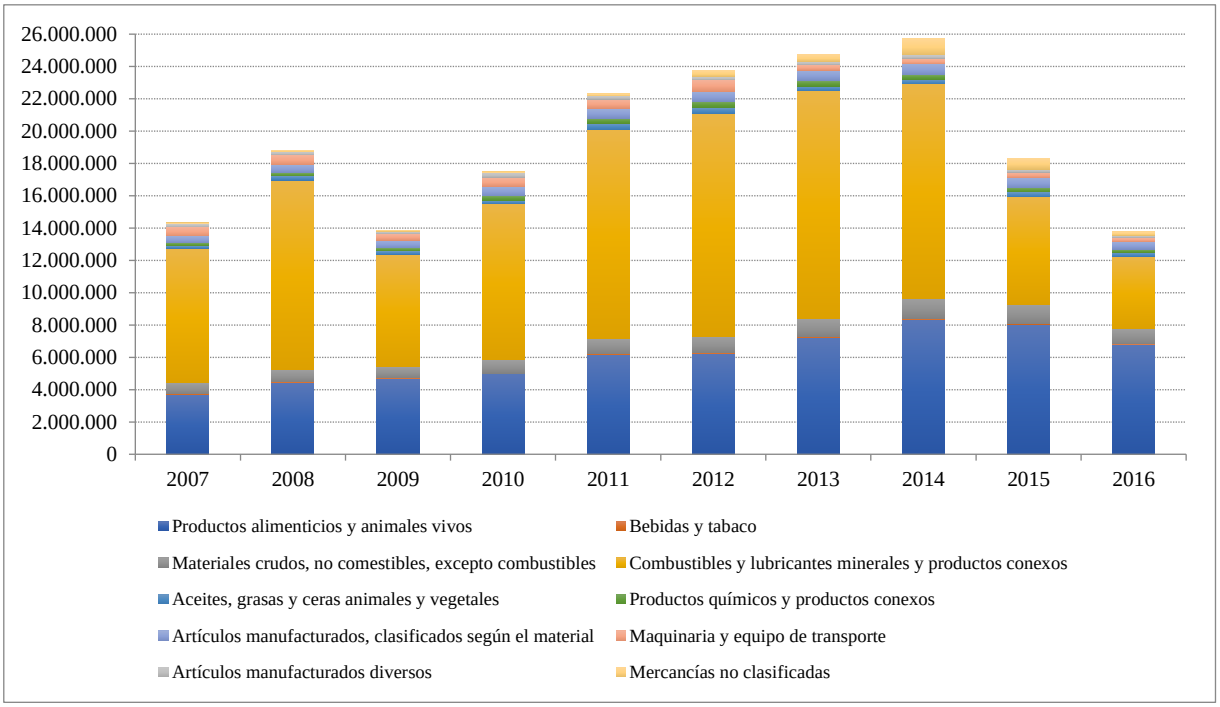
Fuente: COMEX (2012; 2013; 2016; 2017)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el Gráfico N° 35 se observa la evolución de las exportaciones totales, entre el 2007 y 2017 registraron un crecimiento de 34%, al pasar de USD 14.321 millones a USD 19.122 millones[141]. En este período, a excepción de 2009, las exportaciones crecieron de forma sostenida hasta 2014. A nivel de secciones CUCI[142], en valor se evidencia importantes cambios en la participación en el total de ventas externas; por ejemplo, en 2007 la sección "Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos" representaron el 58% (USD 8.328 millones) mientras que en 2015 pasó al 36% (USD 6.661 millones). La sección "Productos alimenticios y animales vivos" pasó de representar el 26% al 44%, incrementándose de USD 3.712 millones a USD 8.052 millones. En el caso de los "Artículos manufacturados, clasificados según el material", mantuvo su participación en el 3% con un incremento de USD 419 millones a USD 617 millones; "Aceites, grasas y ceras animales y vegetales" por su parte, de USD 160 millones a USD 309 millones. Por otro lado, la participación de la sección "Maquinaria y equipo de transporte" redujo su participación de 4% a 2%, es decir, de USD 553 millones a USD 340 millones. En términos generales, las secciones que mostraron un mayor

[141] Dato obtenido del Banco Central del Ecuador (2019).
[142] Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI). Ver Anexo C.

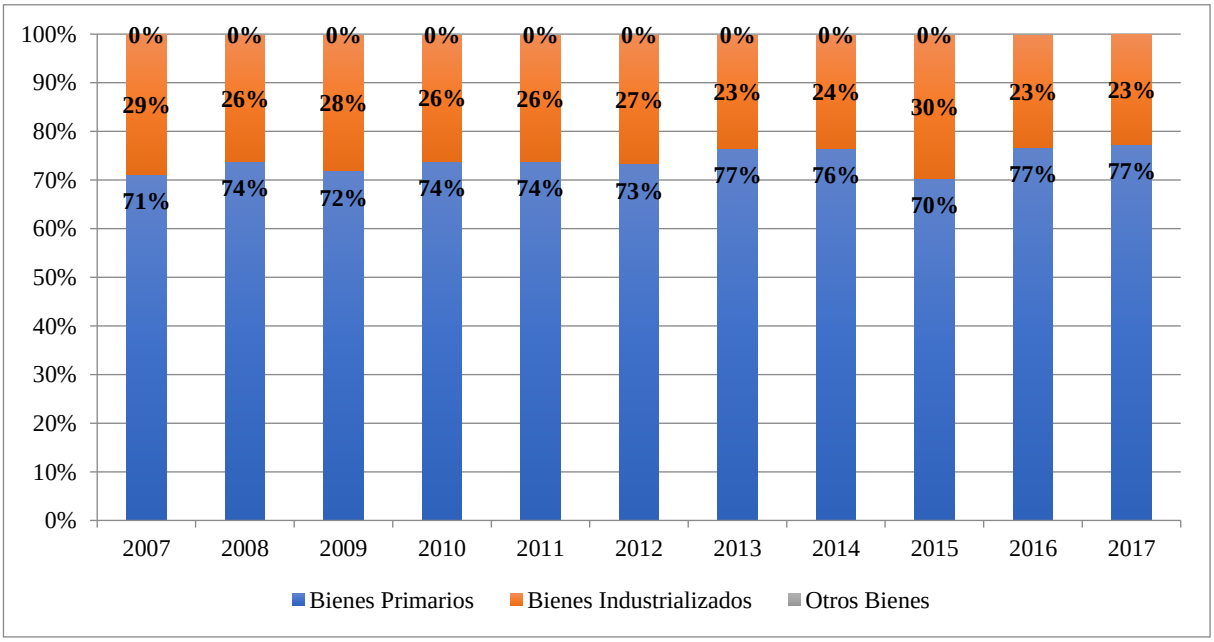
dinamismo han sido “Productos alimenticios y animales vivos” y “Aceites, grasas y ceras animales y vegetales”.

Gráfico N° 35. Exportaciones del Ecuador según CUCI (miles FOB)[143]



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018)
Elaboración: Jonathan Guamán

Gráfico N° 36. Composición de las exportaciones del Ecuador según categorías de productos en valor



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018); Banco Central del Ecuador (2019)

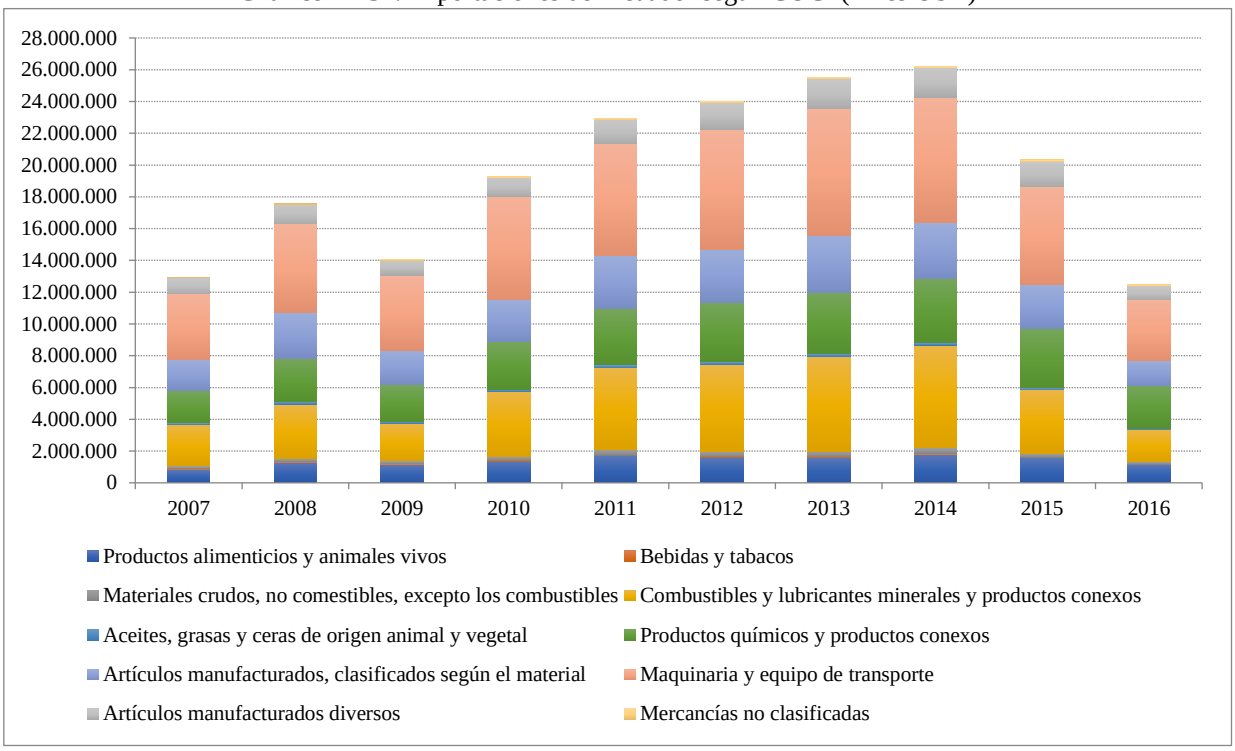
[143] Los datos presentados al 2016 corresponden al último informe presentado por el Ministerio de Comercio Exterior, denominado “Panorama del Comercio Exterior del Ecuador 2007-2016”, disponible en su portal web https://www.comercioexterior.gob.ec/panorama-del-comercio-exterior-del-ecuador-2007-2016/

Elaboración: Jonathan Guamán

De otro lado, en el Gráfico N° 36 se observa que a nivel de categorías de productos (miles FOB)[144], la participación en valor de los "Bienes Primarios" en las exportaciones fue superior a los "Bienes industrializados"[145], entre el 2013 y 2014 se evidenció cambios considerables en el que los "Bienes Industrializados" alcanzaron el 77% y 76% respectivamente, mientras que en el año 2015 la contribución de los bienes primarios cayó en 6 puntos porcentuales. Sin embargo, en términos generales se mantuvo una relación, 74% de "Bienes Primarios" y 26% de "Bienes Industrializados".

Las importaciones del Ecuador según la clasificación CUCI se presentan en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 37. Importaciones del Ecuador según CUCI (miles USD)[146]



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018)
Elaboración: Jonathan Guamán

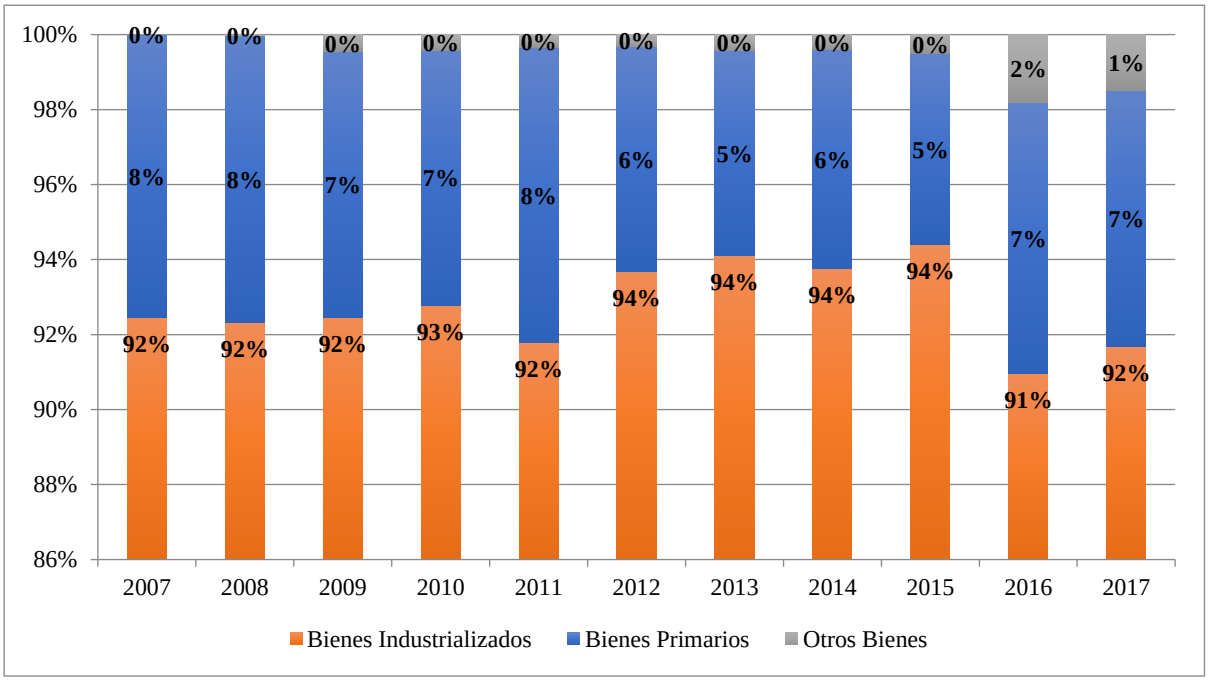
Como se observa en el Gráfico N° 37, en el caso de las importaciones totales, se registró un incremento de USD 12.895 millones en 2007 a USD 20.324 millones en 2015, es decir, un crecimiento de 58%. Al igual que las exportaciones, se produjo un crecimiento sostenido de las importaciones

[144] Ver Anexo C.
[145] Es importante señalar que, dentro de los "Bienes Industrializados" se produjeron algunas variaciones; por ejemplo, los "Alimentos, bebidas y tabacos" incrementaron su participación de 37% en 2007 al 48% en 2015, habiendo aumentado de USD 1.546 millones a USD 2.592 millones; "Otros tradicionales", de 10% a 12%, es decir de USD 427 millones a USD 665 millones; "Con elevadas economías de escala", a pesar de aumentar de USD 1.472 millones a USD 1.728 millones, redujo su participación de 36% a 32%; por otro lado, los bienes "Duraderos" se contrajeron de USD 562 millones a USD 248 millones, es decir, pasaron de 14 a 5%. En términos generales, las categorías que registraron un mayor dinamismo han sido los bienes "Alimentos, bebidas y tabacos" y "Otros tradicionales" (Ver Anexo C) (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).
[146] Los datos presentados al 2016 corresponden al último informe presentado por el Ministerio de Comercio Exterior, denominado "Panorama del Comercio Exterior del Ecuador 2007-2016", disponible en su portal web https://www.comercioexterior.gob.ec/panorama-del-comercio-exterior-del-ecuador-2007-2016/

entre 2007 y 2014, con excepción de 2009. A nivel de secciones CUCI[147], en valor, no se evidenció cambios importantes en el total de las compras. Las secciones que exhibieron el mayor dinamismo fueron "Productos químicos y productos conexos", en el que se constituyó un incremento de USD 2.017 millones en 2007 a USD 3.713 millones en 2015; "Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles", por su parte presentó un crecimiento anual de 6%, incrementándose de USD 173 millones a USD 269 millones; "Aceites, grasas y ceras animales y vegetales" registró un tasa de crecimiento de 6%, con un aumento de USD 88 millones a USD 137 millones; y, "Artículos manufacturados diversos", de igual forma creció a una tasa de 6%, de USD 1.004 millones a USD 1.568 millones.

La composición de las importaciones del Ecuador según las categorías de productos (en miles USD)[148] se presenta en el gráfico a continuación:

Gráfico N° 38. Composición de las importaciones del Ecuador según categorías de productos en valor



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018); Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En lo referente a las categorías de productos, en el Gráfico N° 38 se observa que la participación en valor de los "Bienes Primarios" en las compras totales registró una ligera disminución, de 8% (2007) a 7% (2017); mientras que los "Bienes Industrializados"[149] se mantuvo en torno al 92% en los mismos años.

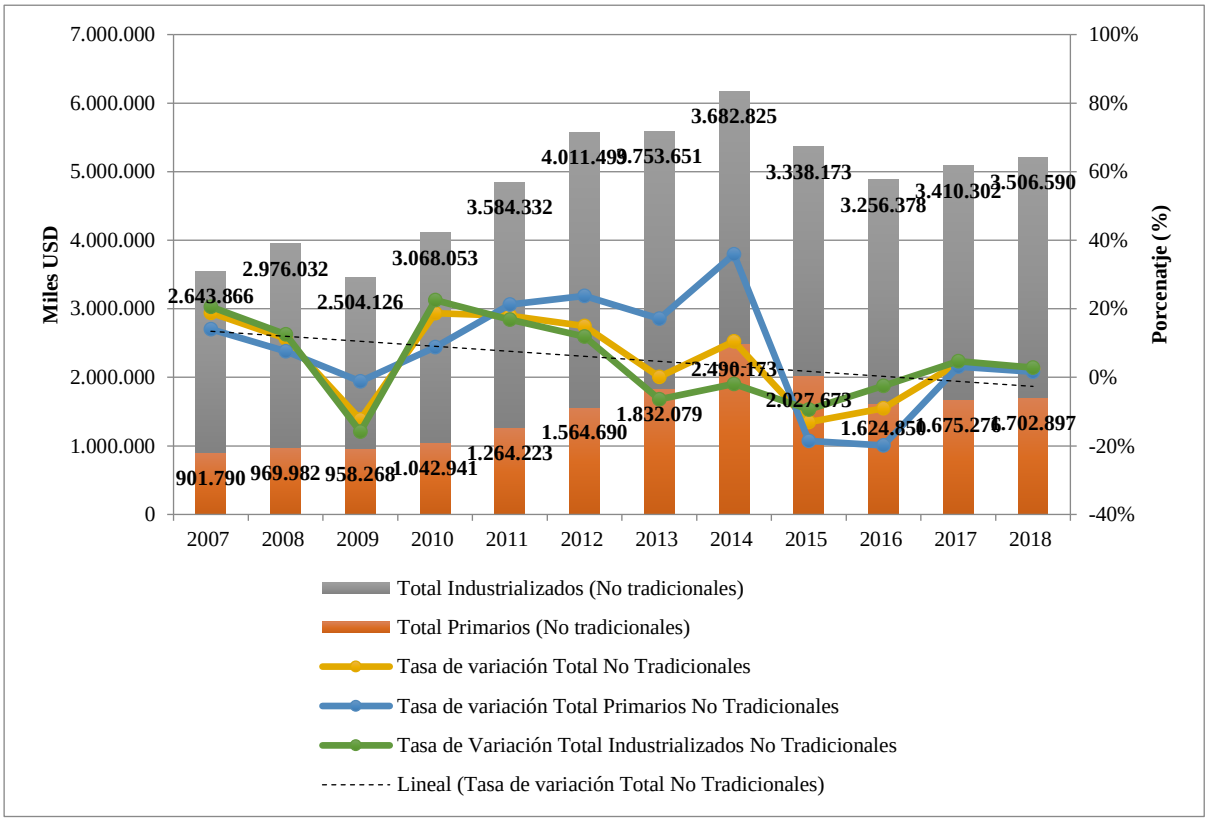
En el Gráfico N° 39, se observa que en 2007 las exportaciones no tradicionales alcanzaron los USD 3.545 millones, de los cuales USD 902 millones correspondían a bienes primarios y USD 2.644

[147] Ver Anexo D.
[148] Ver Anexo D.
[149] Dentro de los "Bienes Industrializados", se registran variaciones principalmente en los bienes "Difusores de progreso técnico", que en 2007 representan el 18% y en 2015 el 23%, incrementándose de USD 2.332 millones a USD 4.642 millones; y, los bienes "Duraderos", que disminuyen de 21% a 17%, es decir, de USD 2.701 millones a USD 3.439 millones (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

millones bienes industrializados; mientras que en 2018 estas exportaciones crecieron a USD 5.085 millones, de los que se destaca el importante incremento de los bienes primarios a USD 1.703 millones. En este período, se puede identificar importantes picos de crecimiento para los años 2010, 2011 y 2012, mientras que las caídas más fuertes se dieron en los años 2009 y 2015, situaciones asociadas al ciclo económico mundial que incidió en la evolución del comercio internacional.

Sin embargo, a pesar de los notables incrementos de las exportaciones no tradicionales la tendencia de su tasa de crecimiento es negativa; es decir, estas exportaciones tienen una tendencia decreciente en el período 2007-2018.

Gráfico N° 39. Exportaciones No Tradicionales del Ecuador (miles FOB), 2007-2018



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018); Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

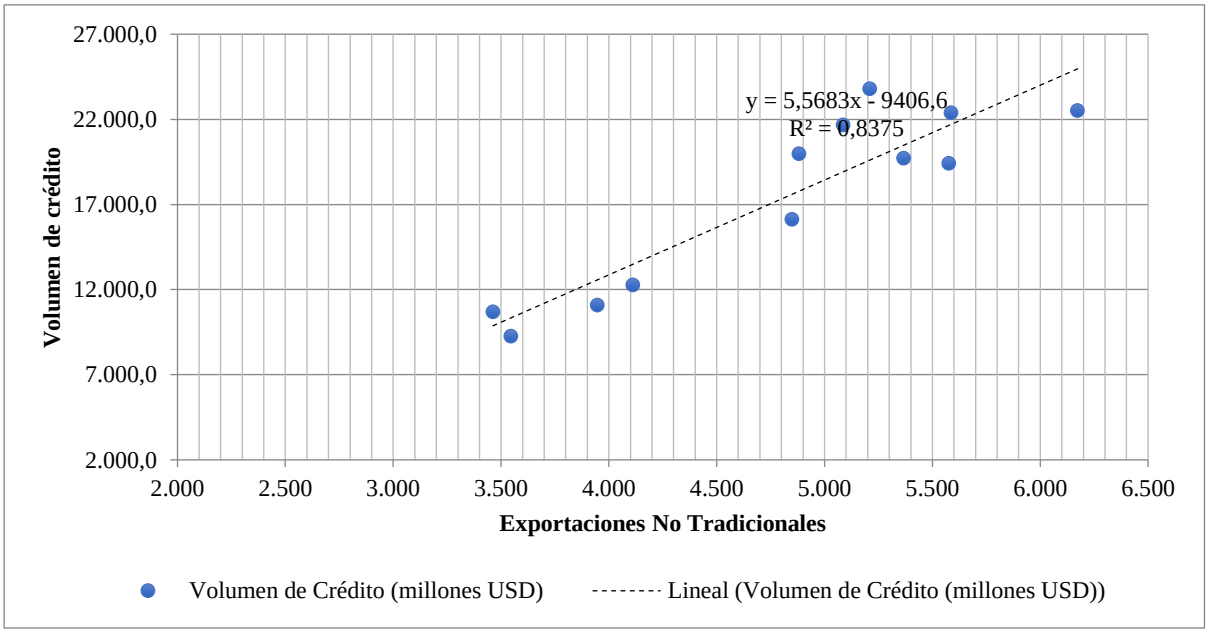
Avanzando en el análisis del sector externo bajo el contexto de la dinámica del capital financiero, en el que el crédito se constituye como una palanca de centralización de los capitales en determinadas industrias (Mancheno, 1986), se describe la relación que existe entre el crédito bancario y la exportación de bienes de las industrias no tradicionales.

En el Gráfico N° 40 anterior se muestra la relación entre el crédito bancario privado y las exportaciones no tradicionales, cuyo coeficiente de determinación (R^2 = 0,83752) expresa un alto ajuste del modelo (regresión lineal simple[150]). Mientras que el coeficiente de correlación (R = 0,91516) refleja una correlación positiva muy fuerte; es decir, existe una alta dependencia o asociación entre

[150] Regresión lineal simple; en series de tiempo; anual; 12 observaciones.

ambas variables. En este sentido, el análisis coincide con la afirmación teórica de la incidencia del desarrollo financiero en el fomento de los sectores productivos no tradicionales (Ayadi, 2015), fundamentales para el cambio de la matriz productiva; en el caso ecuatoriano, se pone en evidencia que la estructura del sector bancario, altamente concentrado en el crédito y vinculado a grupos empresariales, asiste a los requerimientos de capital del sector exportador, específicamente de los productos no tradicionales.

Gráfico N° 40. Correlación Volumen Crédito (BP)-Exportaciones No Tradicionales (millones USD)



Fuente: Superintendencia de Bancos (2019); Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

Si bien el análisis refleja una alta correlación entre el volumen de crédito y las exportaciones no tradicionales, los datos del sector externo demuestran que la composición de las exportaciones "primarias" e "industriales" no han cambiado de forma significativa, lo que podría traer a debate un problema de agregación; es decir, que en el agregado la incidencia de la banca privada en el desarrollo de las exportaciones es mínima, o no se encuentran focalizadas en sectores específicos de mayor representatividad.

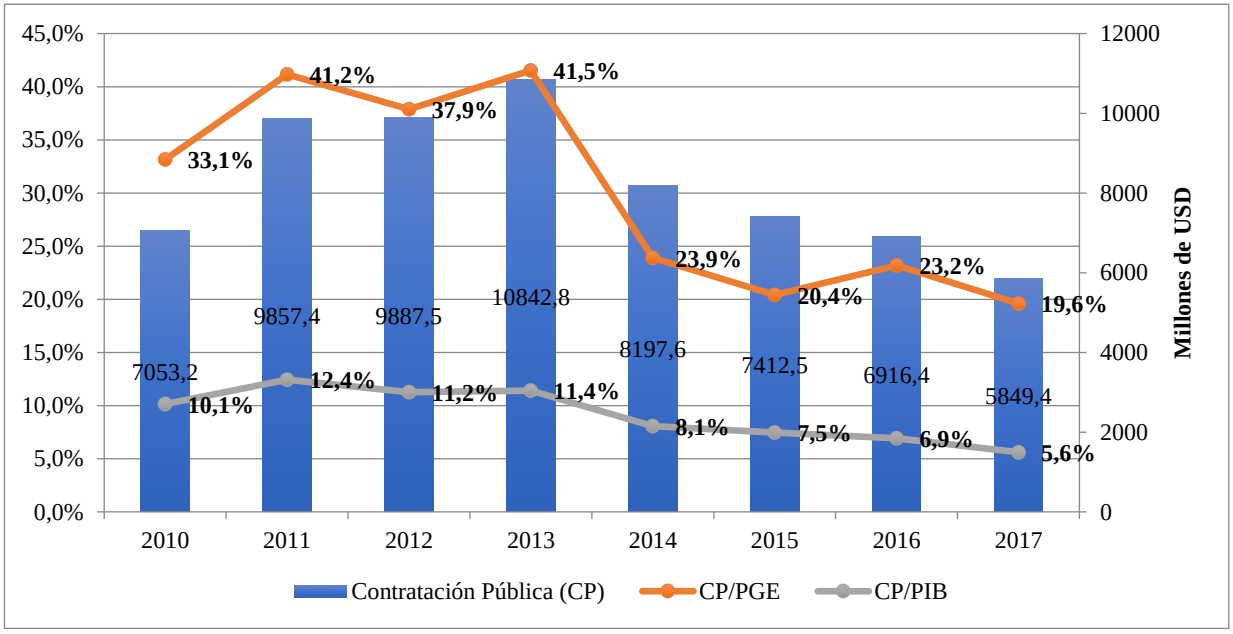
Influencia del gasto público en el cambio de la matriz productiva: Compras pública

Mediante la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica del Sistema de Contratación Pública en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 100 de 14 de octubre de 2013, se creó el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), entidad encargada de la gestión de los procedimientos de contratación pública (SERCOP, 2014:11).

En su informe de labores correspondiente al año 2013, la SERCOP resaltó el reto que conlleva la transformación de la matriz productiva, y para lo cual "en coordinación con las diferentes entidades del sector de la producción y la planificación del Estado, [estructuró] una política efectiva de impulso a la adquisición de bienes y servicios de origen ecuatoriano en la contratación pública" (SERCOP, 2014:16).

La evolución de la contratación pública y su relación con el PIB y PGE se presentan en el gráfico a continuación:

Gráfico N°41. Evolución de la contratación pública y su relación con el PIB y PGE, período 2010-2017



Fuente: SERCOP (2018); Banco Central del Ecuador (2019)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el gráfico anterior se observa que los montos adjudicados en el 2017 representaron el 19,6% del Presupuesto General del Estado (PGE) y el 5,6% del Producto Interno Bruto (PIB), los pesos relativos más bajos en este período. Mientras que, en el año 2013, los valores adjudicados con relación al PGE alcanzaron el 41,5%, el más alto en este período.

En términos de monto adjudicado, en los procedimientos se identifica la categorización de los proveedores; en el año 2013, las micro y medianas empresas adjudicaron USD 3.008,1 millones, mientras que en el año 2016 disminuyó a USD 1.437,3 millones. Por otro lado, las empresas grandes en 2013 adjudicaron contratos por USD 2.735 millones y en 2017 estos montos crecieron a USD 4.193,3 millones.

Los datos de los montos adjudicados por tamaño de proveedor se muestran en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 34. Monto adjudicado por tamaño de proveedor (millones de USD)

Tamaño del Proveedor	Monto Adjudicado (Millones de USD)				
	2013	2014	2015	2016	2017
Grande	2.735,0	2.688,3	2.495,5	4.193,3	2.810,5
Mediana	1.380,7	1.370,4	1.140,6	1.030,7	1.140,4
Pequeña	1.230,7	1.707,8	1.456,8	1.188,4	1.468,1
Micro	1.627,4	1.131,1	1.134,1	406,6	4.17,5
Otras[151]	0	0	0	97,4	13
Total	6.973,8	6.897,6	6.227,0	6.916,4	5.849,4

Fuente: SERCOP (2015;2016; 2018)
Elaboración: Jonathan Guamán

La participación de los montos adjudicados por tamaño de proveedor en relación al total de contrataciones realizadas revela que las grandes empresas fueron las mayores contratistas; para el 2013 y 2016 concentraron el 39% y 61% respectivamente de los montos adjudicados; las medianas alcanzaron el 20% y 15%; las pequeñas el 18% y 17% y; mientras que las microempresas concentraron el menor monto en el 23% y 6%, este último evidenció una caída importante en su participación.

Los principales proveedores por monto y número de procesos en el año 2014 se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 35. Ranking 34 proveedores por monto y número de procesos 2014

Nombre Proveedor	Valor Adjudicado (millones USD)	No. Procesos	Participación (%)
Urbang Constructora Cia. Ltda.	183,6	1	2,2%
Seguros Sucre S.A.	150,2	310	1,8%
Cuerpo de Ingenieros	97,5	9	1,2%
EP Hidrocarburos del Ecuador EP Petroecuador	86,4	190	1,1%
Poly Technologies Inc.	81,7	1	1,0%
China Sinopharm International Corporation	60,1	1	0,7%
Corporación Nacional de Telecomunicaciones	55,7	305	0,7%
Omnibus BB Transportes S.A.	54,9	-	0,7%
Enfarma EP	52,0	62	0,6%
EP de Construcción Manabí Construye	49,3	21	0,6%
China CAMC Engineering Co., Ltd.	46,1	1	0,6%
Sinohydro Corporation Limited	45,8	12	0,6%
Equitatis S.A.	43,6	10	0,5%
ICSSE Cia. Ltda.	40,9	10	0,5%
Leterago del Ecuador S.A.	40,9	78	0,5%
Editores Nacionales Gráficos Editogran S.A.	38,8	161	0,5%
Fund. Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos "MCCH"	36,6	2	0,4%
EP de Construcciones del GAD Prov. De Santo Domingo de los Tsáchilas	36,5	17	0,4%

[151] Proveedores de los que se desconoce su tamaño (SERCOP, 2018:2).

JSV "Belzarubezhstroy"	34,5	2	0,4%
Fabriequipos C.A.	34,5	50	0,4%
Empresa Pública Tame Línea Aérea del Ecuador "TAME EP"	32,5	291	0,4%
Servicios de Seguridad Armiled Cia. Ltda.	32,4	8	0,4%
Huawei Technologies Co. Ltd.	30,2	20	0,4%
Rocafuerte Seguros S.A.	29,0	165	0,4%
Empresa Pública de Vialidad IMBAVIAL EP.	28,7	9	0,3%
La Cuadra Compañía Inmobiliaria y Comercializadora S.A.	28,1	20	0,3%
Cedeño Construcciones Cia. Ltda.	27,4	3	0,3%
Hidalgo e Hidalgo S.A.	26,0	3	0,3%
Lafattoria S.A.	25,2	7	0,3%
IBM del Ecuador C.A.	24,0	5	0,3%
DITECA S.A.	23,7	147	0,3%
AKROS Cia. Ltda.	23,0	116	0,3%
South Ecuameridian S.A.	22,5	2	0,3%
ESEICO S.A.	20,2	1	0,2%
Resto de proveedores	6555,1		80,0%
TOTAL	8197,6		100%

Fuente: SERCOP (2015:73)
Elaboración: Jonathan Guamán

En el cuadro anterior se observa que el principal proveedor en el 2014 fue Urbang Constructora Cia. Ltda. por un monto de USD 183,6 millones que representó el 2,2%, seguido de Seguros Sucre S.A. con un valor adjudicado de USD 150,2 millones correspondiente al 1,8% del total. En términos generales, 34 proveedores concentraron el 20% de los valores adjudicados en contratos con el Estado, pertenecientes principalmente a los sectores de la construcción, minas y petróleo, tecnología y servicios.

Sin embargo, es importante destacar la presencia de la Constructora Hidalgo e Hidalgo S.A. como uno de los principales proveedores del Estado con una participación del 0,3%. Para el mismo año (2014), de acuerdo a los datos del SRI (2019), el grupo económico "Constructora Hidaldo e Hidalgo" estuvo vinculado al "Banco Italo Venezolano". En este sentido, no se puede descartar la presencia de otras empresas asociadas a la banca como principales proveedores del Estado, por el momento esta información otorga indicios que pueden ser objeto de estudio en una investigación más amplia.

Alcances y limitaciones de la política industrial: Análisis de la concentración del capital financiero y la evolución de la estructura productiva, 2009-2017

Como se pudo observar entre las principales estrategias adoptadas para el cambio de la matriz productiva destacan los incentivos arancelarios a las importaciones de "bienes de capital" y "productos primarios, intermedios y finales" con cierto porcentaje de Producto Ecuatoriano Incorporado", que buscaban profundizar la innovación tecnológica de la producción nacional, especialmente en el ensamblaje de *celulares, congeladores, televisores y cocinas de inducción.*

Sin embargo, en este último se evidenció contradicciones entre las resoluciones No. 013-2014, 039-2014 y 045-2014, que por un lado, planteaban la protección de la industria nacional de las cocinas de inducción y, por otro, reducía la protección arancelaria a la producción nacional y autorizaba la importación de menaje y componentes de las cocinas de inducción; restándole eficacia a la ejecución de la política pública en materia de comercio exterior.

Asimismo, las "compras públicas" con énfasis en los "productos y servicios nacionales" representaron un mecanismo de "generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía" (Constitución, 2008), en 2013 representaron el 11,4% del PIB nominal y el 41,5% del Presupuesto General del Estado (PGE). Sin embargo, los datos ponen en evidencia una concentración de los valores adjudicados por parte de las "grandes empresas", en torno al 45% entre el 2013 y 2017, mientras que del otro lado las "micro" y "medianas" empresas se situaron cerca del 14% y 18% respectivamente.

Parte de la explicación de esta concentración, podría deberse a que los principales bienes y servicios contratados corresponden a los sectores de la construcción, minas y petróleo, tecnología y servicios, brindados principalmente por las "grandes empresas". Por otro lado, para la "búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones", el pleno del COMEX resolvió impulsar negociaciones de acuerdos comerciales con El Salvador, Suiza, Cuba, Nicaragua, la Unión Europea y otros países; sin embargo, si se revisa los datos del Ministerio de Comercio Exterior (2018:466) se observa que los principales destinos de las exportaciones de "artículos manufacturados, clasificados según el material" son Colombia, Perú y Estados Unidos.

En cuanto a los resultados, los datos de la composición del PIB real por Industria (BCE, 2019) muestra que entre el 2007 y 2017 el sector de la manufactura no evidenció cambios en su participación, es decir, se mantuvo en el 12% con respecto al total del PIB real. Por otro lado, en el sector externo, las cifras de Ministerio de Comercio Exterior (2018) reflejan que entre el 2007 y 2016 las exportaciones (en valores) de "bienes primarios" fue de alrededor del 74%, mientras que los "bienes industrializados" se dio en torno al 26%, sin mayores cambios. En el caso de las importaciones (en valores), cerca del 93% correspondían a "bienes industrializados" y el 7% a "bienes primarios".

En este sentido, los resultados de la política de industrialización, en materia de política comercial generan dudas sobre la eficacia en las estrategias implementadas; puesto que al haber direccionado acuerdos comerciales con países menos representativos en términos de destinos comerciales (a excepción de la Unión Europea), surgen las interrogantes ¿fue conveniente buscar nuevas alianzas comerciales? ¿habría sido más eficaz profundizar las relaciones comerciales con los principales socios y mercados de destino?, o ¿estas dos estrategias en conjunto habrían generado mayores beneficios a la propuesta de impulso de las exportaciones no tradicionales?

Por otro lado, la incorporación del crédito bancario en el análisis de la política comercial, como palanca de centralización del capital (Mancheno, 1986), evidencia que la estructura del capital bancario (concentrado y vinculado a la industria), asistieron o en otros términos estuvieron altamente correlacionadas con la evolución de las exportaciones no tradicionales. En este sentido, el desarrollo del sistema financiero es fundamental para la promoción de los sectores productivos no tradicionales (Ayadi, 2015), imprescindibles para propiciar el cambio de la matriz productiva; por lo cual la política comercial debe articularse a la política monetaria y financiera en el marco de los objetivos del desarrollo nacional. Es importante señalar que, en el período de estudio, a pesar de los esfuerzos de la

política pública, las exportaciones no tradicionales presentaron una tendencia negativa en su tasa de crecimiento.

En términos generales las acciones en materia de política comercial (tasas arancelarias y restricción de importaciones) y política fiscal (compras públicas), y sus posteriores resultados tanto en el PIB real como en la composición de las exportaciones e importaciones, reflejan la ineficacia de las acciones de política pública y abren el debate en torno a hipótesis que brinden una o varias repuestas a esta situación; una de ellas se refiere a un "problema de agregación", es decir, las acciones llevadas a cabo por parte del Gobierno fueron insuficientes y direccionadas de forma incorrecta, lo que impidió un impacto positivo y eficaz en la producción nacional, especialmente en los sectores productivos no tradicionales.

Otra de las hipótesis, tiene que ver con la "temporalidad", es decir, los resultados esperados están asociados a un escenario de largo plazo, como fue el caso de las políticas de industrialización realizadas en los países del este asiático, cuyos resultados fueron evidentes en aproximadamente 40 años. En este caso, el monitoreo de los resultados debería ser medidos de forma "progresiva" o por "avances" a través de diversos indicadores asociados a las metas del Plan de Desarrollo. Sin embargo, la realidad ecuatoriana difiere a la de los países asiáticos, una de estas diferencias radica en el régimen político, es difícil concebir una continuidad política a través de períodos largos de un Gobierno, lo que limita acciones permanentes en el largo plazo.

Finalmente, tal vez una de las hipótesis más polémicas y central de esta investigación, tiene que ver con las acciones de "boicot" por parte de un grupo reducido de empresas que participan en varios sectores de la economía de forma simultánea, con un alto poder económico y de incidencia política que limitaría los lineamientos en materia de planificación nacional; es decir, en este escenario las palabras de Bujarin (1971:91) y Hilferding (1910:26) adquieren contexto al afirmar que el capital financiero como "…el capital bancario…que se ha transformado…en capital industrial" subordina la industria a la banca, y esta última se "convierte en organizadora de la actividad económica" y, son estos grupos de empresarios quienes resuelven a discrecionalidad ¿Qué producir? ¿Cómo producir? y ¿Para quién producir?

Conclusiones

El capital financiero, es el capital que está a disposición de los bancos que se transforma en capital industrial en tanto es utilizado por los industriales/empresarios para la adquisición de los medios de producción y para la contratación de fuerza de trabajo para la generación de ganancias; es decir, es la fusión entre el capital bancario y el capital industrial en torno a un proceso de acumulación (Hilferding, 1971:254) que desemboca en una subordinación de la industria a la banca (Bujarin, 1971:91; citado en Guillén et al, 1979:57-8) y el dominio de las decisiones de producción en una economía (Hilferding, 1910:26).

En el contexto del estudio del capital financiero, el crédito se constituye en una las fundamentales palancas del proceso de centralización del capital, que promueve la concentración y acumulación del capital en un grupo reducido de industriales (Mancheno, 1986).

La aplicación del test de causalidad de granger para el Ecuador, coincide con las tesis marxistas en torno al capital financiero, que los procesos de producción a una escala ampliada traen consigo mayores requerimientos de capital (Hilferding, 1971:77); es decir, un mayor volumen de producción causa en el sentido de granger un mayor volumen de crédito, lo que propicia un entrelazamiento entre la industria y la banca a través del crédito.

En el Ecuador, el capital bancario presenta una alta concentración, de acuerdo a los índices de concentración C1, C2, C3 y C4, se identifica que los cuatro principales bancos privados del país (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco) concentran alrededor del 60% (C4) del total de la cartera de créditos, dos de ellos (BP Pichincha y Guayaquil) alcanzan la cuota del 40% (C2) del mercado y, si sumamos a estos dos la participación del BP Pacífico esta concentración alcanza el 50% (C3) de la cuota del mercado.

Los resultados de la aplicación del modelo VAR con las variables endógenas “PIB nominal” y “Patrimonio de la banca privada ecuatoriana”, demuestran que el tamaño del sistema financiero privado incide de forma positiva en el desempeño económico (Hoxha); y se reafirma concepciones teóricas en el que una mayor competencia en el sector bancario ampliaría la cantidad de entidades bancarias en el Ecuador, reduciendo las barreras de acceso al crédito, facilitando la movilización de recursos a las industrias, con un impacto positivo en el crecimiento económico.

El sector bancario privado del Ecuador refleja una “concentración moderada” con una tendencia creciente hacia una “concentración alta” en las variables activos, pasivos, patrimonio, ingreso y utilidades. Esta concentración se torna alta cuando el análisis se centra en los cuatros bancos más grandes del país (BP Pichincha, Guayaquil, Pacífico y Produbanco) y en los conglomerados empresariales, situación que describe una concentración bancaria que limita el acceso al crédito, socavando la competencia y el crecimiento de las industrias (Hoxha, 2013) y se constituye en un “motor importante para la consecución de la concentración capitalista en cartels y trust” (Hilferding, 1971:251).

En el Ecuador, el capital financiero definido en términos marxistas como el asocio entre el capital bancario e industrial, se describe en la conformación de los grupos económicos, cuyo análisis refleja que tres de los cuatro bancos más grandes del Ecuador (BP Pichincha; BP Guayaquil; BP Produbanco)

que concentran cerca del 50% del crédito, activos, pasivos y patrimonio bancario, mantienen una relación o están asociados a un grupo económico que está conformado por empresas (en su mayoría familiares) que participan en diferentes sectores de la economía, principalmente la agricultura, agroindustria, banca y finanzas, seguros, comercio, industria manufacturera y construcción, etc., con una fuerte presencia en las provincias de Guayas y Pichincha, y en menor medida en Azuay, Manabí y Tungurahua.

El grupo económico "BP Pichincha", presenta una característica especial, entre sus empresas integrantes destacan cuatro bancos nacionales (BP Pichincha; BP Diners Club del Ecuador S.A.; BP de Loja S.A. y BP. General Rumiñahui S.A.) y un banco extranjero (BP. Banco del Pichincha Panamá), elementos que contribuyen al debate sobre la transnacionalización del capital financiero local.

Los resultados de la aplicación de una regresión lineal con las variables "ingreso de los principales grupos económicos" y "monto de crédito de los bancos privados vinculados a los grupos económicos" reflejan una relación lineal positiva; es decir, (R=0,93070) una correlación positiva muy fuerte entre ambas variables; en el que además se expresa que por cada dólar de crédito otorgado por un banco privado asociado a grupos económicos, el ingreso de estos grupos económicos tiende a incrementarse en USD 0,2407; se corrobora que la accesibilidad al crédito bancario está relacionada de forma positiva con las características de las empresas, en el que las restricciones financieras llegan a ser menos vinculantes para las grandes empresas, de propiedad extranjera o integrante de un grupo empresarial (Galindo & Schiantarelli, 2003).

En 2008, 144 empresas extranjeras están asociadas a los grupos empresariales del país, mientras que en el 2017 las sociedades extranjeras crece de forma considerable a 1.569 sociedades, datos que al igual que casos específico como el Grupo "Banco Pichincha" y "Almacenes El Juri", otorgan indicios de la "internacionalización" de los grupos económicos con el objetivo de evadir las responsabilidades tributarias o la búsqueda de mayores réditos al capital en los mercados internacionales, y que a su vez podría reflejar un entrelazamiento entre el "capital financiero" nacional y el "capital transnacional" (capital financiero internacional).

La política monetaria y financiera nacional orientada al cambio de la matriz productiva, promovió acciones que se centraron en la "democratización del crédito" a través de una reducción de las tasas de interés efectiva en todos los segmentos de crédito; la creación de nuevos segmentos de crédito que incorporen la heterogeneidad de costos y riesgos de los diferentes agentes económicos; expedición de normativa institucional; redireccionamiento del crédito hacia los sectores productivos.

El análisis del sector financiero privado evidencia que los desembolsos crediticios se concentran en el segmento "corporativo", que integra a las empresas más grandes del país, mientras que los montos son significativamente menores para las PYMES, paralelamente las tasas de interés son las más bajas del mercado para el primer caso; es decir, se demuestra para el Ecuador una robusta correlación entre el tamaño de la empresa y el acceso a la financiación, en el que las empresas más grandes tienen menos probabilidades de encontrar obstáculos de financiación, mientras que las PYMES son más propensas a enfrentar las restricciones de crédito (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006) tanto por montos como por costos, propiciando la concentración del capital en un grupo reducido de grandes empresas cuyas decisiones y acciones trascienden en la economía en un contexto en el que se busca el cambio de la matriz productiva, debido a su alta capacidad de acumulación de capital y crecimiento.

La Corporación Financiera Nacional (CFN) lideró los esfuerzos de la banca pública de desarrollo para promover políticas monetarias y financieras orientadas al cambio de la matriz productiva, sus desembolsos en créditos priorizaron el sector manufacturero como eje central de las políticas industriales para alcanzar una alta productividad (Chang, 1993:56). Sin embargo, los montos entregados a través de las diferentes líneas y programas de crédito se concentraron en los segmentos de estratos más altos (corporativos), limitando de recursos disponibles a las PYMES y microempresas, constituyendo un escenario similar al de la banca privada; es decir, las empresas más grandes tienen más probabilidades de acceder al financiamiento, mientras que las PYMES son más propensas a enfrentar restricciones de crédito (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovi, 2006), reduciendo su capacidad de acumulación y crecimiento, y el protagonismo de sus decisiones de producción en el cambio de la matriz productiva.

El Sistema Financiero Popular y Solidario, presentó considerables incrementos de sus desembolsos en las diferentes líneas de crédito. Sin embargo, los datos evidencian una importante concentración en el crédito de consumo, limitando recursos para el desarrollo de las actividades del sector productivo microempresarial.

Los resultados de la política monetaria y financiera, reflejan una compleja articulación entre el Sistema Financiero Nacional y la política pública orientada al "cambio de la matriz productiva"; por un lado, los sectores económicos como el comercio, manufactura y agricultura, reciben importantes recursos en créditos tanto de la banca pública como privada; sin embargo, la responsabilidad de su desarrollo recae casi de forma exclusiva sobre las grandes empresas, cuya vinculación a un grupo económico y/o banco, configuran la dinámica del capital financiero en la organización de la producción.

La política industrial para el "cambio de la matriz productiva" se desarrolló en torno a una estrategia de "*sustitución selectiva de importaciones"* y la "*búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones"* con una importante participación del Comité de Comercio Exterior (COMEX) con capacidad de decisión en materia de política comercial.

La acciones de una *sustitución selectiva de importaciones* se ejecutó a través de una política arancelaria; es decir, reformas a las tasas arancelarias de los productos de las partidas relacionadas a las "industrias y sectores priorizados" en el Plan de Desarrollo con énfasis en los bienes y servicios de las industrias: *confecciones y calzado; metalmecánica; metalurgia; petroquímica; tecnología; construcción y transporte y logística*; e incentivos arancelarios a las importaciones de "bienes de capital" y "productos primarios, intermedios y finales" con cierto porcentaje de Producto Ecuatoriano Incorporado", que buscaban promover la innovación tecnológica la producción y ensamblaje nacional.

La política arancelaria presentó contradicciones en su ejecución; por ejemplo, las resoluciones No. 013-2014, 039-2014 y 045-2014, por un lado, planteaban la protección de la industria nacional de las cocinas de inducción y, por otro, reducía las barreras arancelarias que protegían la producción nacional y autorizaba la importación de menaje y componentes de las cocinas de inducción; restándole eficacia a las acciones de la política pública en materia de comercio exterior.

En materia de política fiscal, las "compras públicas" con énfasis en los "productos y servicios nacionales" representaron un mecanismo de "generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía". Sin embargo, los datos evidencia una concentración de los valores

adjudicados por parte de las "grandes empresas", en torno al 45%, mientras que del otro lado las "micro" y "medianas" empresas se situaron cerca del 14% y 18% respectivamente; en este sentido, la presencia de una empresa en particular "Constructora Hidalgo e Hidalgo", del grupo que lleva el mismo nombre y, que de acuerdo a los datos del SRI (2019) estuvo vinculado con el "Banco Ítalo Venezolano", pone en evidencia indicios de la presencia e influencia del capital financiero en los resultados de las acciones de política pública.

Las acciones para la *"búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones"*, reflejó negociaciones de acuerdos comerciales con países históricamente menos representativos (El Salvador, Suiza, Cuba, Nicaragua) como destinos comerciales (a excepción de la Unión Europea) para los productos manufacturados ecuatorianos; y por el contrario no se evidencia iniciativas que fortalecieran las relaciones comerciales con los principales países de destino (Colombia, Perú y Estados Unidos) de las exportaciones de "artículos manufacturados, clasificados según el material"; en este sentido, los resultados de la política de industrialización, en materia de política comercial generan dudas sobre la eficacia en las estrategias, puesto que al direccionar acuerdos comerciales con países menos representativos en términos de destinos comerciales ponen en tela de juicio las decisiones en materia de acuerdos comerciales y surgen las interrogantes ¿fue conveniente buscar nuevas alianzas comerciales?; ¿habría sido más eficaz profundizar las relaciones comerciales con los principales socios y mercados de destino?; o ¿la aplicación de estas dos estrategias en conjunto habrían generado mayores beneficios a la propuesta de impulso de las exportaciones no tradicionales?.

Entre el 2007 y 2017 el sector de la manufactura no evidenció cambios en su participación, es decir, se mantuvo en el 12% con respecto al total del PIB real. Por otro lado, en el sector externo, entre el 2007 y 2016 las exportaciones (en valores) de "bienes primarios" fue de alrededor del 73%, mientras que los "bienes industrializados" se dio en torno al 27%, sin mayores cambios. En el caso de las importaciones (en valores), cerca del 93% corresponden a "bienes industrializados" y el 7% a "bienes primarios".

El resultado de la aplicación de una correlación (R = 0,91516) entre las variables "crédito bancario" y las "exportaciones no tradicionales", que refleja una relación positiva muy fuerte y de alta dependencia entre ellas, comprueba que el desarrollo financiero incide en el crecimiento de los sectores productivos no tradicionales (Ayadi, 2015), fundamentales para el cambio de la matriz productiva; en este sentido, la estructura del sector bancario ecuatoriano, con sus particulares características (concentrado, vinculado a grupos empresariales), está en la capacidad de asistir e influir positivamente ante los requerimientos de capital del sector exportador. Sin embargo, para el período de estudio, las exportaciones no tradicionales presentan una tendencia negativa en su tasa de crecimiento que estaría asociado a un problema de agregación en la asignación del crédito.

La estrategia de cambio de la matriz productiva sustentada en la industrialización selectiva de importaciones (ISC) e impulso de las exportaciones, presenta una débil articulación con la política monetaria y financiera, específicamente con las tasas de interés y la orientación del crédito, puesto las PYMES y microempresas son más propensas a sufrir una restricción al crédito (por montos disponibles y tasas de interés) y con ello la asignación de capital de inversión hacia a los demás sectores productivos del país.

Finalmente, el análisis del capital financiero (fusión banca e industria); la política monetaria y financiera ("democratización del crédito); la política fiscal (compras públicas); y la política industrial

(sustitución selectiva de importaciones y búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones), y sus posteriores resultados tanto en el PIB real como en la composición de las exportaciones e importaciones, reflejan ineficacia en la ejecución de la política pública y abren el debate en torno a hipótesis que describen una o varias posibles repuestas a esta situación; estos son: un "problema de agregación" explicado por una baja incidencia e incorrecta aplicación de las políticas industriales; de "temporalidad", cuyos resultados de diversificación productiva están asociados a un escenario de largo plazo y a un régimen de gobierno de períodos largos; y de "boicot" por parte de un grupo de reducido de empresas que participan en varios sectores de la economía de forma simultánea, con un alto poder económico y de incidencia política que limitaría los lineamientos en materia de planificación nacional.

Precisamente, esta última hipótesis está asociado a las características del capital financiero presente en el país, y que en palabras de Bujarin (1971:91) y Hilferding (1910:26) se "convierte en organizadora de la actividad económica", asumiendo decisiones sobre ¿Qué producir? ¿Cómo producir? y ¿Para quién producir?; esta tesis sobre la cual se ha centrado la presente investigación encuentra indicios que comprueban un asocio entre el capital bancario e industrial, y que, en este contexto de estudio del capital financiero, constituye a través del crédito una palanca de acumulación y centralización del capital, propiciando el surgimiento de conglomerados empresariales monopólicos con amplia capacidad de decisión e incidencia en la estructura productiva nacional.

Recomendaciones

Es importante que exista un sistema abierto de datos oficiales con el mayor nivel de desagregación, organizado y accesible; por ejemplo, los datos disponibles evidenciaron que la banca privada financió tanto los sectores productivos tradicionales como no tradicionales de la economía. Sin embargo, la falta de información impidió discriminar el peso específico de los bancos más grandes en el desarrollo de los sectores productivos, especialmente de los no tradicionales, fundamentales para el cambio de la matriz productiva (Ayadi, 2015).

Las iniciativas de desarrollo productivo (cambio de matriz productiva), mediante una planificación nacional, deben incorporar la realidad asociada a la presencia e influencia del capital financiero en las economías; es decir, es importante analizar las oportunidades y amenazas que traen consigo la presencia de empresas vinculadas a la banca, y propender a alcanzar una situación de equilibrio que permita ejecutar de forma eficaz las acciones de política pública.

Es importante que se consoliden normativas legales que minimicen los efectos asociados a "fallas de mercado"; es decir, se establezca un control técnico sobre los monopolios y el exceso en la acumulación, sobre la base de la búsqueda de un equilibrio permitiendo que las empresas puedan desarrollarse, pero al mismo tiempo no sean quienes controlen el mercado en su ramo.

Es fundamental que la institucionalidad económica y política, garantice el funcionamiento eficaz de los mercados y la economía en su conjunto; por lo tanto, esta debe ser independiente a los intereses de un reducido grupo de agentes económicos, y por el contrario propender a impulsar la competencia y crecimiento en los diferentes sectores productivos.

En el contexto de la dinámica del capital financiero en la economía, la teoría sugiere tres escenarios para promover la dinamización de sectores productivos tradicionales, y especialmente los no tradicionales; uno de ellos se refiere a que contrariamente a una política en la que se busque frenar o bloquear el desarrollo de las entidades, empresas o grupos económicos relacionados a las entidades bancarias grandes, se debe buscar integrar estos grupos al desarrollo y a las proyecciones del país, puesto que, la alta capacidad de acumulación que estos poseen podría favorecer en gran medida a un cambio de la estructura productiva del país.

El segundo escenario sugiere la separación definitiva del capital bancario e industrial, a través de incentivos económicos que permitan una mayor acción del mercado; es decir, una eventual apertura o liberalización de los mercados monopolizados, con el objetivo de reducir la barrera de entrada a nuevas empresas (capital extranjero) y con ello promover la competencia y ruptura del capital monopólico en los sectores productivos y financieros.

Finalmente, una de las medidas más radicales y polémicas trasciende en un escenario político cercano a la de los países del este asiático; es decir, promover una ruptura del capital monopólico bancario e industrial a través de la expedición de una normativa única, ejecutada por una *agencia nodal* con amplios poderes de decisión, control, monitoreo y sanción sobre los agentes de la economía. En este sentido, el Estado asume una fuerte regulación sobre la organización de la vida económica nacional, y en palabras de Lenin (1974) y Sweezy (1972; citado en Guillén et al, 1979), esta situación trasciende a una estatización de la banca.

Referencias bibliográficas

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza: Por qué fracasan los países.* Bilbao: DEUSTO S.A. Ediciones

Acosta, A. (2012). *Breve historia económica del Ecuador.* Quito: Corporación Editora Nacional

Agudelo, H. (1999). *De los monopolios a la democracia económica: Una política para controlar la concentración del poder económico.* Bogotá: Planeta Colombiana Editorial, S.A.

Aguilar, A. (1976). *Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital.* México D.F.: Editorial Nuestro Tiempo, S.A.

Andrade, P. (2015). *Política de industrialización selectiva y nuevo modelo de desarrollo.* Quito: Corporación Editora Nacional

Asamblea Nacional (2013). Ley orgánica de Regulación y Poder del Control de Mercado. 2013-2017. Ecuador: Presidencia de la República.

Asamblea Nacional (2014). Código Orgánico Monetario y Financiero. Quito: Registro Oficial Año II- Nº 332.

ASOBANCA (2019). Evolución de la Banca Privada Ecuatoriana 2019. Quito: Asobanca.

Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2014). La banca y su aporte en la economía ecuatoriana. Obtenido de Boletín Informativo de la ABPE: http://www.asobancos.org.ec/ABPE_INFORMA/No.40.pdf

Astudillo, G. (2016). Los 10 principales grupos económicos del Ecuador facturaron USD 14 992 millones el 2015. Obtenido de ACTUALIDAD - negocio; DIARIO EL COMERCIO: http://www.elcomercio.com/actualidad/principales-grupos-economicos-ecuador-sri.html

Ayadi, R. (2015). Financial Development, Bank Efficiency, and Economic Growth Across the Mediterranean. En R. Ayadi, Economic and Social Development of the Southern and Eastern Mediterranean Countries (págs. 219-233). Estocolmo: Springer International Publishing.

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) (2019). Communications: ¿Cómo es el balance de un banco?. Recuperado el 01 de abril de 2019 de https://www.bbva.com/es/como-es-el-balance-de-un-banco/

Banco Central del Ecuador (2007). Publicaciones: Memoria Institucional 2007. Recuperado el 15 de mayo de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memoria/2007/Memoria-07-2.pdf

Banco Central del Ecuador (2008). Publicaciones: Memoria Institucional 2008. Recuperado el 15 de mayo de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memoria/2008/I%20parte-Sit%20Mac-Sector%20Monetario.pdf

Banco Central del Ecuador (2014). Cuentas Nacionales: Cuentas Regionales. Recuperado el 18 de abril de 2015 de http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/293-cuentas-provinciales

Banco Central del Ecuador (2019). Información Económica: Sector Monetario y Financiero. Recuperado el 01 de junio de 2019 de https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-monetario-financiero

Banco Central del Ecuador (2019). Información Estadística Mensual (IEM). Recuperado el 18 de abril de 2019 de https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovi, V (2006). The Determinants of Financing Obstacles. Journal of International Money and Finance, 932-952.

Calderón, J. (1989). Estudio sobre la teoría de la nacionalización y su aplicación al sector financiero. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana

Carcanholo, R. & Nakatani P. (2001). Capital especulativo parasitario versus capital financiero. México D.F.: UNAM

Cetorelli, S. (2006). Finance as a barrier to entry: bank competition and industry structure in US local markets. Journal of Finance, 437-461.

Chang, H. (1993). The Political Economy of Industrial Policy. London: MACMILLAN PRESS LTD

Chang, H. (2014). Economics: The User´s Guide. United States of América: Pelican

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Registro Oficial Suplemento 352. Quito, 29 de diciembre de 2010. Recuperado de https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf

Comité de Comercio Exterior (2012). Resoluciones del COMEX: Resoluciones 2012. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2012/

Comité de Comercio Exterior (2013). Resoluciones del COMEX: Resoluciones 2013. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2013/

Comité de Comercio Exterior (2014). Resoluciones del COMEX: Resoluciones 2014. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2014/

Comité de Comercio Exterior (2015). Resoluciones del COMEX: Resoluciones 2015. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2015/

Comité de Comercio Exterior (2016). Resoluciones del COMEX: Resoluciones del Pleno del COMEX 2016. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2016/

Comité de Comercio Exterior (2017). Resoluciones del COMEX: Resoluciones del Pleno del COMEX 2017. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-del-pleno-del-comex-2017/

Comunidad Andina (2016). Secretaría General: Decisión 812-Aprobación de la Nomenclatura Común-NANDINA. Lima: Comisión de la Comunidad Andina. Recuperado el 20 de mayo de 2019 de http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC812.pdf

Consejo Nacional de Planificación (2012). Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013. Ecuador: SENPLADES.

Constitución de la República del Ecuador (2008, 20 de octubre). Registro oficial de la República del Ecuador, No 449. [Última modificación], julio 13, 2011.

Córdova, A., Guillén, A., Mariño, A., García, P., Lichtensztejn, S. (1979). El Imperialismo: Algunas contribuciones clásicas. México D.F.: Editorial Nuestro Tiempo, S.A.

Corporación Financiera Nacional (CFN) (2010). Memoria Anual 2010. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://issuu.com/cfnecuador/docs/memorianual2010-espanol

Corporación Financiera Nacional (CFN) (2014). Memoria Institucional 2014. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/07/MEMORIA-CFN-FINAL-2.pdf

Corporación Financiera Nacional (CFN) (2017). Memoria 2017. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/12/memoria-2017.pdf

Corporación Financiera Nacional (CFN) (2019). Financiamiento Productivo (Crédito de Segundo Piso). Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.cfn.fin.ec/financiamiento-productivo-credito-de-segundo-piso/

Dos Santos, T. (2002). La teoría de la dependencia. Balances y perspectivas. Recuperado el 03 de abril de 2019 de http://ru.iiec.unam.mx/3099/1/TeoDep.pdf

Estévez, J. & Lichtensztejn, S.(1981). Nueva Fase del Capital Financiero: Elementos teóricos y experiencias en América Latina. México: Editorial Nueva Imagen

Galindo, A., & Schiantarelli, F. (2003). Credit Constraints and Investment in Latin America. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Goldsmith, R. (1969). Financial structure and development. New Heaven: Yale University Press.

Gómez-Gómez, C. (2017). Economía Clásica: Teoría Monetaria, Crisis Económicas, Comercio Internacional. Obtenido de UNIVERSIDAD DE ALCALA-DEPARTAMENTO DE FUNDAMENTOS DE ECONOMIA E HISTORIA ECONOMICA: http://www3.uah.es/econ/hpeweb/HPE985.html

Gumata, N., & Ndou, E. (2017). Excess Capital Adequacy and Liquid Asset Holdings and Credit. Ciudad del Cabo: Springer Publisher.

Gurley, J., & Shaw, E. (1955). Financial aspects of economic development. The American Economic Review, 515-538.

Gutiérrez, J. & Zamudio N. (2008). Reporte de Estabilidad Financiera. Medidas de Concentración y competencia. Banco Central de Colombia. Colombia. Obtenido el 12/05/17 de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/medidas.pdf

Guzmán, M. (2000). Bank structure, capital accumulation and growth: A simple macroeconomic model. Economic Theory , 421-455.

Hanappi, H. (2013). The Two Sides of Innovation. Zurich, Suiza: Springer International Publishing.

Hilferding, R. (1910). El Capital Financiero y las crisis. Recuperado el 30 de marzo de 2019 de https://losplanitosdelupin.files.wordpress.com/2018/04/hilferding-el-capital-financiero-y-las-crisis1.pdf

Hilferding, Rudolf (1971). El Capital Financiero. Cuba: Unidad Productora 06 del Instituto Cubano del Libro

Hilferding, R. (1973). El Capital Financiero. Tecnos.

Hoxha, I. (2013). The effect of banking market structure on the volatility of growth of manufacturing sectors in developing countries. Journal of Economics and Finance, 528-546.

Jácome, A. (2010). Concentración del poder económico en el sector bancario - Ecuador, período 2002-2008. (Disertación de Economía). Recuperada del Repositorio Digital de la PUCE (Núm. 22000/2926)

Jaramillo, G. (2016). *The political economy of industrial policy in Peru and Ecuador: 1980-2010.* Ontario: Queen's University

Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015). Resolución No. 043-2015-F. Recuperado el 01 de julio de 2019 de https://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/11/Resolucion-No.-043-2015-F1.pdf

King, K. (2018). Breve discusión de la economía política de los flujos financieros ilícitos en el mundo y América Latina. Revista Economía, Vol. 70, (N.o 111), 201-208.

King, R., & Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. Quarter Lournal of Economics, 717-738.

Lenin, V. (1974). El imperialismo, etapa superior del capitalismo. Buenos Aires: Editorial Polémica

Lenin, I.V. (1973). Obras, Tomo V (1913-1916). Moscú: Progreso. Recuperado el 02 de marzo de 2016 de https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/oe12/lenin-obrasescogidas05-12.pdf

Levine, R. (1997). Desarrollo financiero y crecmiento economico: enfoques y temario. Journal of economic literature, 688-726.

Makler, H., Ness, W., & Tschoegl, A. (2013). Inequalities in Firms' Access to Credit in Latin America. Global Economic Journal, 1465-1505.

Medina, F. (2001). Estudios estadísticos y prospectivos: Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado el 20 de abril de 2019 de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4788/S01020119_es.pdf?sequence=1

Meier & Seers (1984). World Bank: Pioneers in development. New York: Oxford University Press

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018). Panorama del Comercio Exterior del Ecuador 2007-2016: Sección III-Aspectos principales de los intercambios comerciales (2007-2015). Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/SECCION-III.pdf

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2019). Programas y Servicios: COMEX. Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/comex/

Moncada, J. (2009). Desarrollo y subdesarrollo del capitalismo ecuatoriano. Quito: Ediciones La Tierra

Montero, R. (2013). Test de Causalidad. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada. Universidad de Granada: España. Recuperado el 01 de julio de 2019 de https://www.ugr.es/~montero/matematicas/causalidad.pdf

Navarro, G. (1976). La concentración de capitales en el Ecuador. Quito: Ediciones Solitierra

Navarro, J., et al (2013). CONCENTRACIÓN Y PRECIOS EN EL MERCADO MUNDIAL DE ACEITE DE PALMA 1985-2005. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y

Administrativas. Universidad de Nariño, 143-162. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4722764.pdf

OCDE. (2013). Latin American Economic Outlook 2013—SME Policies for Structural Change. Paris: OCDE-CEPAL.

Pampillón, R. (2013). Economy Weblog: ¿Qués el PIB Nominal? ¿Qué es el PIB Real?. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://economy.blogs.ie.edu/archives/2013/02/que-es-el-pib-nominal-que-es-el-pib-real/

Pástor, C. (2015). Los grupos económicos en el Ecuador. (Programa de Maestría en Estudios Latinoamericanos. Mención Relaciones Internacionales). Recuperada del Repositorio Digital de la UASB (Núm. 10644/5529/1/T2222).

Petersen, M., & Rajan, R. (1995). Testing for 'monopoly' equilibrium. Quarter Journal of Economics, 407-443.

Presbitero, A., & Rabellotti, R. (2016). Credit Access in Latin American Enterprises. Firm Innovation and Productivity in Latin America and the Caribbean, 245-283.

Presidencia de la República (2013). Decreto Ejecutivo N°25. Quito, 12 de junio de 2013. Recuperado el 20 de mayo de 2019 de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/Decreto-25.pdf

Presidencia de la República (2014). Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017. Objetivo 10. Obtenido de www.produccion.gob.ec: http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf

Rousseau, P., & Sylla, R. (2001). Financial systems, economic growth, and Globalization. Recuperado de https://www.nber.org/chapters/c9594.pdf

Saltos, D. (2010). Concentración del poder económico en el sector manufacturero-Ecuador, período 2002-2008. (Disertación de Economía). Recuperada del Repositorio Digital de la PUCE (Núm. 22000/2926).

Schumpeter, J. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Londres: Transaction publishers.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2009). Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013. Recuperado el 02 de febrero de 2019 de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir.pdf

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012). Folleto informativo: Transformación de la Matriz Productiva. Recuperado el 19 de abril de 2015 de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

SENPLADES (2012). Transformación de la Matriz Productiva-Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano. Quito: EDIECUATORIAL .

SENPLADES (2016). Subsecretaría de información: Ficha Metodológica-Coeficiente de Gini. Recuperado el 01 de abril de 2019 de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/DOCUMENTOS_PNBV/Obj%202/Meta/2.2%20Coeficiente%20de%20Gini.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública (2014). Informe de Labores 2013. Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2014/05/2013-Informe-de-Labores.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública (2015). Rendición de cuentas 2014. Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2015/05/INFORME-DE-RENDICION-DE-CUENTAS-SERCOP-2014.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública (2016). Rendición de cuentas 2015. Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2016/04/Informe_rendicion_de_cuentas2015.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública (2018). Boletín Anual No. 1: Información estadística anual 2017 de la contratación pública ecuatoriana. Recuperado el 30 de mayo de 2019 de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/bolet%C3%ADn_anual_2017.pdf

Shaw, E. (1973). Financial deepening in economic development.

Sistema Nacional de Información (SIN) (2019). Banca Pública. Recuperado el 01 de junio de 2019 de http://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=truehttp://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=true&bookmark=Document/BM49

Solano-Gallegos , S., & Tobar-Pesántez , L. (2017). Caracterización de los grupos económicos en Ecuador según el Servicio de Rentas Internas SRI al año 2015. Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (abril 2017), En línea: http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentas-internas-ecuador.html .

SRI (2017). Grupos económicos. Recuperado el 20 de noviembre de 2017 de http://www.sri.gob.ec/de/335

SRI (2019). Reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno. Recuperado el 30 de abril de 2019 de http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff-43b0-bfe2-65f42db24c93/REGLAMENTO+APLICACION+DE+LA+LEY+DE+REGIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO.pdf

SuperBancos (2017). Seguros Privados - Boletines Financieros . Obtenido de Boletines Mensuales de Seguros Consolidado: http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=171&vp_tip=2

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019). Estadísitica: Boletines Financieros, Captaciones y Colocaciones del Sector Financiero Popular y Solidario. Recuperado el 15 de mayo de 2019 de https://www.seps.gob.ec/estadistica?boletin-financiero-sf-y-snf

The Development gap (1995). Structural Adjustment Programs at the Root of the Global Social Crisis: Case Studies from Latin America. Obtenido de http://www.hartford-hwp.com/archives/40/003.html

Universidad ICESI (s.f.). Centro de Investigación en Economía y Finanzas. Coeficiente de Gini. Obtenido el 12 de diciembre de 2018 de http://www.icesi.edu.co/cienfi/images/stories/pdf/glosario/coeficiente-gini.pdf

Velasco, E. (1991). Capital financiero y clase obrera: Los dos polos dinámicos de la productividad industrial. México D.F.: UNAM

Villavicencio, A. (2014). Un cambio neodesarrollista de la matriz energética. En L. Críticas, La restauración conservadora del correísmo (págs. 267-287).

World Bank (2013). Global Financial Development Report. Washington: World Bank.

World Bank Group (2017). *Enterprise Surveys.* Recuperado de http://www.enterprisesurveys.org//data

Anexos

Anexo A: Composición de los grupos financieros operativos

Código grupo	Institución	Descripción
GRUPO AMAZONAS		
110	VIAMAZONAS S.A.	CASA DE VALORES
110	AMAZONAS	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO AUSTRO		
112	AUSTRO S.A.	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
112	ALMACOPIO	ALMACENES GENERALES DE DEPOSITOS
GRUPO CITYBANK		
117	CITITRADING S.A.	CASA DE VALORES
117	CITYDATOS	SERVICIOS DE COMPUTACIÓN Y TRANSPORTE DE VALORES
117	CITIBANK (CITIGROUP)	BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS
GRUPO COFIEC		
118	COFIVALORES	CASA DE VALORES
118	COFIEC	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO DINERS		
121	OPTAR DEL ECUADOR	OTRAS INSTITUCIONES
121	DINERS CLUB DEL ECUADOR	SOCIEDADES FINANCIERAS
GRUPO ENLACE		
122	ENLACE INFORMATICO	SERVICIOS DE COMPUTACIÓN Y TRANSPORTE DE VALORES
122	SOLIDARIO S.A.	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO GUAYAQUIL		
129	MULTIVALORES BG	CASA DE VALORES
129	GUAYAQUIL BANK TRUST	BANCOS OFF SHORE
129	RIO GUAYAS COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	ASEGURADORAS NACIONALES
129	DE GUAYAQUIL	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
129	COLARI	OTRAS INSTITUCIONES
129	ADM DE FONDOS BG	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
GRUPO INTERNACIONAL		
131	INTERNACIONAL	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
131	INTEFONDOS	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
131	CERVANTES S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	ASEGURADORAS NACIONALES
GRUPO MACHALA		
132	PROENOC S.A.	OTRAS INSTITUCIONES
132	SISTEMBAN	SERVICIOS DE COMPUTACIÓN Y TRANSPORTE DE VALORES

132	CORPORACION ORGANIZADA DE VALORES S.A., COVSA CASA DE VALORES	CASA DE VALORES
132	OTRAPART S.A.	OTRAS INSTITUCIONES
132	ANASA	OTRAS INSTITUCIONES
132	MACHALA	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO PACIFICO		
135	PACIFICO	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
135	DEL AGRO, ALMAGRO	ALMACENES GENERALES DE DEPOSITOS
135	FIDUPACIFICO	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
135	ADPACIFIC	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
135	VALPACIFIC	CASA DE VALORES
135	PACIFICO PANAMA	BANCOS OFF SHORE
135	CONTINENTAL OVERSEAS	BANCOS OFF SHORE
135	PACIFICARD	TARJETAS DE CREDITO
135	PACIFICO NAT. BANK	ENTIDADES OPERATIVA EXTRANJERA
135	SEGUROS SUCRE S.A.	ASEGURADORAS NACIONALES
GRUPO PICHINCHA		
136	COMPAÑIA DE SERVICIOS AUXILIARES DEL SISTEMA FINANCIERO INTERDIN S.A.	OTRAS INSTITUCIONES
136	INVERSORA PICHINCHA (ANTES FINEVESA)	ENTIDADES OPERATIVA EXTRANJERA
136	BANCO FINANCIERO DEL PERU	ENTIDADES OPERATIVA EXTRANJERA
136	NEDERLANDIA	OTRAS INSTITUCIONES
136	CONDELPI	OTRAS INSTITUCIONES
136	AMERAFIN	OTRAS INSTITUCIONES
136	FONDOS PICHINCHA	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
136	PICAVAL CASA DE VALORES	CASA DE VALORES
136	CREDIFE-DESARROLLO MICROEMPRESARIAL	CASA DE VALORES
136	PICHINCHA SISTEMAS	SERVICIOS DE COMPUTACIÓN Y TRANSPORTE DE VALORES
136	BANCO PICHINCHA PANAMA S.A.	ENTIDADES OPERATIVA EXTRANJERA
136	FILANCARD S.A.	TARJETAS DE CREDITO
136	SEGUROS DEL PICHINCHA S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	ASEGURADORAS NACIONALES
136	ECUADOR, ALMESA	ALMACENES GENERALES DE DEPOSITOS
136	PICHINCHA MIAMI AGENCY	AGENCIA DEL EXTERIOR
136	PICHINCHA	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
136	DE LOJA	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO PRODUBANCO		
140	PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A.	ASEGURADORAS NACIONALES
140	MEDIANET S.A.	
140	ESTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS S.A. EXSERSA	
140	PRODUFONDOS	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
140	PRODUBANCO	ADMINISTRADORAS DE FONDOS

140	PRODUBANK (PANAMA) S.A.	ENTIDADES OPERATIVA EXTRANJERA
140	CREDIMATIC	
140	EASYSOFT S.A.	
140	PRODUVALORES	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
GRUPO RUMIÑAHIUI		
143	VASERUM	OTRAS INSTITUCIONES (GRUPOS FINANCIEROS)
143	GENERAL RUMIÑAHUI	BANCOS PRIVADOS NACIONALES
GRUPO BOLIVARIANO		
156	SERVICIOS BANKARD S.A.	
156	MEDIANET	
156	CREDIMATIC S.A.	
156	AFFB ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISO	ADMINISTRADORAS DE FONDOS
156	VALORES BOLIVARIANO, CASA DE VALORES S.A.	CASA DE VALORES
156	BOLIVARIANO C.A.	BANCOS PRIVADOS NACIONALES

Fuente: SRI, 2019

Elaboración: Jonathan Guamán

Anexo B: Conformación de las empresas del Grupo Pichincha

RAZÓN SOCIAL	PROVINCIA
ABONNIR S.A.	GUAYAS
ADMINISTRADORA DE FONDOS DEL PICHINCHA FONDOSPICHINCHA S.A.	PICHINCHA
AIG METROPOLITANA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	PICHINCHA
ALMACENERA DEL ECUADOR S.A. ALMESA	GUAYAS
AMERAFIN S.A.	PICHINCHA
AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS DEL ECUADOR SA	PICHINCHA
AUTO DELTA CIA LTDA	PICHINCHA
BANCO DE LOJA S.A.	LOJA
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S. A.	PICHINCHA
BANCO PICHINCHA CA	PICHINCHA
BENCHFORD DEVELOPMENT S.A.	PICHINCHA
BRUMAONDA S.A.	PICHINCHA
CENTRO DE RADIO Y TELEVISION CRATEL C.A.	PICHINCHA
CIDRAL S.A.	GUAYAS
COMPAÑIA DE SERVICIOS AUXILIARES DEL SISTEMA FINANCIERO INTERDIN S.A.	PICHINCHA
COMPAÑIA ATISCODE STRATEGIC COMMUNICATIONS AND PUBLIC RELATIONS S.A.	PICHINCHA
COMPTECO COMPRA POR TELEFONO CONSORCIO COMERCIAL S.A.	PICHINCHA
CONSORCIO DEL PICHINCHA S.A. CONDELPI	PICHINCHA
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA CONSTRUECUADOR S.A.	PICHINCHA
CORPIDE CORPORACION PUBLICITARIA INTEGRAL DELTA C LTDA	PICHINCHA
CREDI FE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL S.A.	PICHINCHA
DINDATA S.A.	PICHINCHA
DINEDICIONES SA	PICHINCHA
DINERS CLUB DEL ECUADOR S. A. SOCIEDAD FINANCIERA	PICHINCHA
DINFORMATICA S.A.	PICHINCHA
DINSISTEMAS CIA. LTDA.	PICHINCHA
DINVIAJES S.A.	GUAYAS

E. MAULME C.A.	PICHINCHA
EMPRESA DE COMUNICACIONES VIA SATELITE EMCOVISA SA	PICHINCHA
EMPRESA DE TECNOLOGIA DIGITAL ECUATORIANA EMTEC S.A.	TUNGURAHUA
EMPRESA TURISTICA PLAZA DE TOROS MONUMENTAL AMBATO CIA. LTDA.	PICHINCHA
ESTILMUEBLE CIA. LTDA.	PICHINCHA
EVENTOS Y DEPORTES EVEDEP S.A.	GUAYAS
FILANCARD S.A.	GUAYAS
FILANTRAVEL SA	PICHINCHA
FLOTORSA S. A.	PICHINCHA
FONDO ADMINISTRADO DE INVERSION DE AHORRO PROGRAMADO PORVENIR FONDO PORVENIR	PICHINCHA
FONDO ADMINISTRADO DE INVERSION FONDO REAL	PICHINCHA
GLACIATE S.A.	PICHINCHA
GRAFITTI S.A.	PICHINCHA
GRUPO BRAVCO S.A.	PICHINCHA
HIDROTOPO S.A.	PICHINCHA
HURRICANE SYSTEMS S.A.	PICHINCHA
ICECLUB S.A.	GUAYAS
IMPORTADORA PONCE D' LEON SA	PICHINCHA
IMPRENTA MARISCAL CIA LTDA	PICHINCHA
INDOCE S.A.	PICHINCHA
INMOBILIARIA ENTREPINOS ENTREPIN S.A.	PICHINCHA
INMOBILIARIA INDINER SA	PICHINCHA
INMOBILIARIA INDUSTRIAL RIO PACIFICO INRIOPA C.A.	PICHINCHA
INMOBILIARIA RIGOLETTO S.A.	GUAYAS
INMOBILIARIA SOALEX C.A.	PICHINCHA
INMOSUECIA CIA. LTDA.	PICHINCHA
INMOTRECE S.A.	PICHINCHA
INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.	PICHINCHA
IRALGRAF ECUATORIANA CIA. LTDA	PICHINCHA
LA ALAMEDA SA	AZUAY
MAJORICA S.A.	GUAYAS
MATERIALES INDUSTRIALES DE LA COSTA C LTDA	PICHINCHA
MIRACOM S. A.	PICHINCHA
MIRASOL SA	AZUAY
MODEIBERICA CIA. LTDA.	PICHINCHA
MOVILRED S.A.	PICHINCHA
MP GRAPHICS LIMITED	PICHINCHA
MULTICINES S.A.	PICHINCHA
MULTIFILMS S.A.	PICHINCHA
MULTIPOWER S.A.	PICHINCHA
NEDERLANDIA S.A.	PICHINCHA
NOVAECUADOR S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	PICHINCHA
ORFI C LTDA	PICHINCHA
PICHINCHA CASA DE VALORES PICAVAL S.A.	PICHINCHA
PICHINCHA SISTEMAS ACOVI CA	PICHINCHA
PISOFIN S.A.	PICHINCHA
PROAUTO C.A.	PICHINCHA
PROGRAF S.A.	PICHINCHA
PROMOTORA DE VIAJES Y TURISMO SA PROVITUR	PICHINCHA
PUBLIPROMUEVE S.A.	PICHINCHA
RIDACA C. A	PICHINCHA

SEGUROS DEL PICHINCHA S. A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	PICHINCHA
STRATEGIC MEDIA PLANNING PLANIMEDIOS S.A.	PICHINCHA
TANGERINE S.A.	GUAYAS
TECNOCAR C.A.	PICHINCHA
TELEAMAZONAS-GUAYAQUIL S.A.	GUAYAS
TRANSDATA (TRANSFERENCIA DE DATOS) CIA. LTDA.	GUAYAS
84	

Fuente: SRI, 2019

Elaboración: Jonathan Guamán

Anexo C: Exportaciones del Ecuador (miles FOB), 2007-2016

Exportaciones del Ecuador según CUCI (miles FOB)

CUCI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Productos alimenticios y animales vivos	3.712.006	4.450.589	4.689.351	4.978.576	6.183.718	6.236.028	7.235.395	8.333.927	8.052.385	6.784.762
Bebidas y tabaco	41.667	33.512	41.751	42.848	46.427	50.625	50.833	64.679	60.172	44.385
Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles	670.631	768.018	685.651	822.469	926.656	988.607	1.106.625	1.245.949	1.152.488	966.696
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	8.328.138	11.720.081	6.963.936	9.672.455	12.944.969	13.797.503	14.107.148	13.276.041	6.661.856	4.443.517
Aceites, grasas y ceras animales y vegetales	159.970	258.034	211.329	202.201	381.231	380.167	287.265	285.527	308.893	255.032
Productos químicos y productos conexos	185.728	200.393	184.806	280.877	313.704	380.394	330.048	294.170	270.630	190.610
Artículos manufacturados, clasificados según el material	419.523	500.897	480.134	580.270	621.096	642.997	662.799	661.625	616.872	487.681
Maquinaria y equipo de transporte	553.808	613.981	395.640	561.484	569.746	707.042	337.870	342.148	340.284	246.870
Artículos manufacturados diversos	181.292	182.194	156.162	277.386	200.708	192.283	195.256	215.538	183.035	134.523
Mercancías no clasificadas	68.550	90.628	54.295	71.359	134.092	389.112	437.693	1.004.828	683.993	224.325
TOTAL EXPORTACIONES	**14.321.316**	**18.818.326**	**13.863.055**	**17.489.923**	**22.322.349**	**23.764.757**	**24.750.933**	**25.724.432**	**18.330.608**	**13.778.399**

Fuente: COMEX, 2018

Elaboración: Jonathan Guamán

Composición de las exportaciones del Ecuador según categorías de productos en valor

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bienes Primarios	**10.187.205**	**13.879.152**	**9.963.850**	**12.923.670**	**16.464.570**	**17.421.794**	**18.936.806**	**19.674.315**	**12.900.323**	**9.738.591**
Agrícolas	2.755.305	3.304.126	3.671.070	3.952.212	4.632.758	4.659.382	5.473.891	6.598.838	6.479.952	5.597.493
Minero	7.428.357	10.567.948	6.284.133	8.951.944	11.799.982	12.711.229	13.411.763	13.016.026	6.355.248	4.077.531
Energético	3.543	7.077	8.648	19.514	31.830	51.184	51.152	59.452	65.122	63.568
Bienes Industrializados	**4.134.108**	**4.938.933**	**3.898.665**	**4.564.977**	**5.855.270**	**6.341.048**	**5.810.835**	**6.047.357**	**5.428.101**	**4.037.123**
Alimentos, bebidas y tabacos	1.545.961	1.828.437	1.687.344	1.780.253	2.401.780	2.496.562	2.793.942	2.864.009	2.591.601	2.040.391
Otros tradicionales	426.878	512.392	478.115	626.664	629.379	575.303	606.520	672.375	665.148	514.708
Con elevadas economías de escala	1.472.020	1.826.558	1.187.436	1.340.814	2.101.991	2.367.673	1.918.375	2.016.137	1.728.334	1.181.799
Duraderos	562.100	589.005	413.322	521.912	557.276	704.416	343.911	297.226	247.673	151.066
Difusores de progreso técnico	127.150	182.541	132.447	295.334	164.845	197.093	148.087	197.609	195.345	149.159
Otros Bienes	**2**	**241**	**540**	**1.277**	**2.509**	**1.916**	**3.292**	**2.761**	**2.184**	**2.685**
TOTAL EXPORTACIONES	**14.321.316**	**18.818.326**	**13.863.055**	**17.489.923**	**22.322.349**	**23.764.757**	**24.750.933**	**25.724.432**	**18.330.608**	**13.778.399**

Fuente: COMEX, 2018

Elaboración: Jonathan Guamán

Anexo D: Importaciones del Ecuador (miles FOB), 2007-2016

Importaciones del Ecuador según CUCI (miles FOB)

CUCI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Productos alimenticios y animales vivos	828.431	1.248.558	1.143.785	1.361.261	1.692.332	1.617.169	1.611.694	1.783.684	1.578.948	1.151.916
Bebidas y tabacos	74.922	78.819	47.926	54.345	51.101	46.137	38.866	38.111	27.931	16.711
Materiales crudos, no comestibles, excepto los combustibles	172.789	220.432	193.182	264.573	372.090	317.683	343.948	402.357	269.448	180.263
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	2.603.261	3.392.022	2.355.700	4.073.496	5.115.509	5.466.879	5.948.661	6.441.303	3.968.967	1.996.770
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	87.655	169.687	123.614	148.514	190.764	169.153	188.641	155.764	137.045	92.906
Productos químicos y productos conexos	2.017.344	2.727.046	2.313.252	2.976.794	3.534.329	3.719.543	3.845.259	4.034.708	3.712.637	2.667.050
Artículos manufacturados, clasificados según el material	1.960.885	2.878.447	2.180.373	2.664.095	3.335.251	3.349.806	3.584.427	3.517.700	2.758.027	1.610.337
Maquinaria y equipo de transporte	4.145.790	5.578.474	4.722.853	6.483.174	7.042.289	7.579.135	7.983.688	7.895.741	6.201.837	3.812.884
Artículos manufacturados diversos	1.003.925	1.253.427	928.687	1.172.134	1.533.334	1.673.826	1.883.618	1.852.083	1.567.686	869.362
Mercancías no clasificadas	96	4.880	61.700	79.881	78.473	78.806	106.749	102.289	101.616	78.104
TOTAL EXPORTACIONES	**12.895.098**	**17.551.793**	**14.071.073**	**19.278.267**	**22.945.471**	**24.018.137**	**25.535.550**	**26.223.741**	**20.324.143**	**12.476.302**

Fuente: COMEX, 2018

Elaboración: Jonathan Guamán

Importaciones de las exportaciones del Ecuador según categorías de productos en valor

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bienes Primarios	**971.447**	**1.342.019**	**999.888**	**1.311.257**	**1.804.050**	**1.439.132**	**1.398.928**	**1.534.169**	**1.036.146**	**695.746**
Agrícolas	418.497	702.569	628.292	758.085	952.775	773.216	700.911	770.486	632.596	450.249
Minero	22.390	24.380	28.760	34.550	42.017	46.081	52.607	80.196	41.054	21.210
Energético	530.559	615.070	342.836	518.622	809.257	619.835	645.410	683.487	362.495	224.287
Bienes Industrializados	**11.923.556**	**16.204.920**	**13.009.490**	**17.887.138**	**21.062.951**	**22.500.210**	**24.029.893**	**24.587.283**	**19.186.381**	**11.702.458**
Alimentos, bebidas y tabacos	549.617	710.101	643.285	760.365	927.613	1.009.906	1.071.294	1.166.210	1.080.156	798.400
Otros tradicionales	1.687.005	2.027.483	1.613.972	2.045.358	2.520.057	2.697.904	2.947.384	2.909.531	2.521.930	1.529.251
Con elevadas economías de escala	4.653.818	6.720.041	4.849.404	7.211.147	8.905.162	9.408.558	10.091.483	10.634.813	7.502.941	4.315.421
Difusores de progreso técnico	2.331.652	3.453.625	3.223.845	4.043.726	4.726.599	5.072.456	5.489.995	5.404.128	4.642.030	2.998.317
Duraderos	2.701.465	3.293.670	2.678.984	3.826.541	3.983.520	4.311.385	4.429.736	4.472.601	3.439.324	2.061.070
Otros Bienes	**95**	**4.854**	**61.695**	**79.872**	**78.471**	**78.795**	**106.730**	**102.288**	**101.616**	**78.098**
TOTAL IMPORTACIONES	**12.895.098**	**17.551.793**	**14.071.073**	**19.278.267**	**22.945.471**	**24.018.137**	**25.535.550**	**26.223.741**	**20.324.143**	**12.476.302**

Fuente: COMEX, 2018

Elaboración: Jonathan Guamán