



VNiVERSiDAD D SALAMANCA

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA
ESCUELA DE DOCTORADO
PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

TESIS DOCTORAL

**PATRONES DE ESPECIALIZACIÓN Y CAMBIO DE LA
MATRIZ PRODUCTIVA EN ECUADOR, 2006-2015**

Doctoranda: Sara Caria

**Directores: Miguel Carrera Troyano
Rafael Domínguez Martín**

Octubre 2016

A Emanuel y Gaia: no se termina nunca
de estudiar y aprender en la vida.

A mis padres, quienes hubieran estado orgullosos.

Y a mi tía Giovanna, ojalá sea otro “55 y lo”.

Mis agradecimientos van, en primer lugar, a Rafael y Miguel, directores y arcángeles, fuentes inagotables de bibliografía y consejos, inigualables apoyos en investigación, publicaciones y trámites, además de record mundiales en velocidad de corrección.

También quiero agradecer a Santiago, Decano del Centro de Relaciones Internacionales del IAEN, por el apoyo y los valiosísimos contactos con CEIPA y FEDEXPOR.

Agradezco Isabella y Flor, por su apoyo fundamental (gráficos, índices, correcciones y terapia) de los últimos momentos.

Finalmente, los amigos de siempre: Marta, Lucia, Isabella y Fabio, por haberme demostrado que era posible escribir la tesis a estas alturas de la vida; Annalisa y Antonella, quienes siempre entendieron que lo que estaba haciendo era importante; y a mi tía Angela, quien, desde lo más alejado que puede haber del mundo académico, me ayudó en todo lo que pudo.

ÍNDICE

RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN.....	13
CAPITULO 1 – COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES, PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN Y CAMBIO ESTRUCTURAL	25
1.1. La sofisticación de las exportaciones.....	26
1.2. La proximidad de las exportaciones.....	29
1.3. La trampa de producto	34
1.4. Condiciones de posibilidad para el cambio estructural en Ecuador	37
1.5. Las capacidades tecnológicas y los nichos de especialidad	44
CAPÍTULO 2 – EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE ECUADOR, 2000-2015	49
2.1. La composición de las exportaciones ecuatorianas, 1960-2015.....	49
2.2. Las exportaciones ecuatorianas en volumen, 2000-2015.....	57
2.3. Las importaciones ecuatorianas, 1960-2015	59
2.4. Balanza comercial, tipo de cambio real y apertura de la economía ecuatoriana	61
2.5. Crecimiento del comercio de Ecuador y del mundo	64
2.6. Principales socios comerciales	66
2.7. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador.....	68
CAPITULO 3 – LAS CONSERVAS DE ATÚN.....	75
3.1. Las conservas de atún en el comercio mundial	76
3.2. Las exportaciones ecuatorianas de conservas de atún.....	79
3.3. El proceso de producción de las conservas de atún	81
3.4. Las capacidades productivas	86
3.4.1. Capital natural, físico y humano, el sistema legal y las instituciones	87
3.4.2. Know how empresarial y prácticas consolidadas colectivamente	95
3.4.3. Habilidades organizativas.....	97
3.5. Factores de éxito	99
CAPITULO 4 – EL CHOCOLATE	103
4.1. El chocolate en el comercio mundial	103
4.2. Las exportaciones ecuatorianas de chocolate.....	111
4.3. Los derivados del cacao: semielaborados y chocolate	116
4.4. Las capacidades productivas	119

4.4.1. Producción de cacao, capital físico y humano, sistema legal e instituciones	120
4.4.2. Know how empresarial y prácticas consolidadas colectivamente	125
4.4.3. Habilidades organizativas.....	131
4.5. Factores de éxito	133
CAPITULO 5 – LA MALDICIÓN DEL PETROLEO EN ECUADOR	135
5.1. Recursos naturales, crecimiento y diversificación productiva	137
5.2. Como escapar de la maldición	148
5.3. ¿Existe una maldición del petróleo en Ecuador?	152
CONCLUSIONES	165
BIBLIOGRAFIA.....	183
ANEXOS	199
Anexo 1. Listado de entrevistas realizadas	200
Anexo 2. Principales socios comerciales de Ecuador (exportaciones), 2001-2015	202
Anexo 3. Principales socios comerciales de Ecuador (importaciones), 2001-2015	203
Anexo 4. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador a 2 dígitos, 2000-2015204 (Saldo Comercial Relativo).....	204
Anexo 5. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador a 2 dígitos, 2000-2015 (Índice de Contribución al Saldo).....	207
Anexo 6. Cuotas de mercado en la exportación de Conservas de Atún (160414), 2001-2015 ..	210
Anexo 7. Valor de las exportaciones de Conservas de Atún (160414) de los principales 15 países, 2001-2015.....	211
Anexo 8. Partidas arancelarias que componen el rubro 18 cacao y derivados	212
Anexo 9. Exportaciones ecuatorianas de cacao y derivados, 2009-2015.....	213
Anexo 10. Extracto del reporte de exportación de chocolate, sistema “ECUAPASS”, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador	215
Anexo 11. Cuotas de mercado de los principales exportadores de chocolate 180632, 2001-2015	219
Anexo 12. Cuotas de mercado de los principales exportadores de chocolate 180690, 2001-2015	220
Anexo 13. Premios ganados por Pacari Chocolate en los International Chocolate Awards	221
Anexo 14. Empresas exportadoras de chocolate “sin rellenar” (180632).....	222
Anexo 15. Empresas exportadoras de chocolate “los demás” (180690).....	224
Anexo 16. Inversión Extranjera Directa por rama de actividad en Ecuador, 1990-2015.....	226

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones de Ecuador, 1960-2015	49
Gráfico 2. Evolución de las exportaciones de petróleo y derivados, 1960-2015	50
Gráfico 3. Composición de las exportaciones de Ecuador, 1990-2015	51
Gráfico 4. Exportaciones tradicionales de Ecuador, 1960-2015.....	52
Gráfico 5. Composición de las exportaciones no tradicionales de Ecuador, 1993-2015	52
Gráfico 6. Exportaciones primarias e industrializadas, 1993-2015	54
Gráfico 7. Evolución del precio de las commodities, 1990-2015.....	54
Gráfico 8. Exportaciones tradicionales en volumen, 2000-2015	58
Gráfico 9. Exportaciones no tradicionales en volumen, 2000-2015	59
Gráfico 10. Evolución de las importaciones de Ecuador 1960-2015	60
Gráfico 11. Componentes de las importaciones ecuatorianas, 1960-2015	61
Gráfico 12. Evolución del saldo de la balanza comercial de Ecuador, 1960-2015.....	62
Gráfico 13. Tipo de cambio efectivo real de Ecuador, 1990-2015	63
Gráfico 14. Tasa de cambio real bilateral con Estados Unidos, 2000-2015	63
Gráfico 15. Apertura de la economía ecuatoriana, 1960-2015	64
Gráfico 16. Porcentaje de Ecuador en el PIB, las exportaciones y las importaciones mundiales, 1966-2015	65
Gráfico 17. Porcentaje de Ecuador en el PIB, las exportaciones y las importaciones mundiales, 2000-2015	66
Gráfico 18. Comercio de Ecuador por regiones, 2001-2015	67
Gráfico 19. Comercio de Ecuador por regiones, 2001-2015	67
Gráfico 20. Comercio de Ecuador por regiones, 2000-2013	68
Gráfico 21. Evolución del Saldo Comercial Relativo, 2000-2015	70
Gráfico 22. Evolución del ICS, 2000-2015	71
Gráfico 23. Peso de las exportaciones de las Conservas de Atún (160414) en el comercio mundial, 2001-2015.....	77
Gráfico 24. Cuota de mercado de los principales exportadores de Conservas de Atún, 2001-2015 .	78
Gráfico 25. Exportaciones de Ecuador de Conservas de atún (160414) y de Atún en lomo (16042000), 2001-2015	80
Gráfico 26. Destino de las exportaciones ecuatorianas de conservas de atún, 2015.....	80
Gráfico 27. Captura total por especies de atún, período 2000-2014	88
Gráfico 28. Peso de las exportaciones de chocolate en el comercio mundial, 2001-2015.....	106
Gráfico 29. Cuota de mercado de los principales exportadores de chocolate sin relleno (partida 180632), 2001-2015	107
Gráfico 30. Cuota de mercado de los principales exportadores de los demás chocolates (partida 180690), 2001-2015	108
Gráfico 31. Cuota de mercado de chocolate de Ecuador sobre el total mundial, 2001-2015 ..	109
Gráfico 32. Cuota de mercado de los principales exportadores de cacao en grano (partida 180100), 2000-2015	113
Gráfico 33. Peso de las exportaciones de petróleo, banano y cacao, 1927-2015.....	114

Gráfico 34. Exportaciones ecuatorianas de chocolate (partidas 180632 y 180690), 2001-2015	115
Gráfico 35. Destino de las exportaciones ecuatorianas de chocolate, 2015.....	116
Gráfico 36. Producción de cacao en Ecuador, 2002-2015.....	121
Gráfico 37. Ahorro neto ajustado o genuino en Ecuador, 1990-2014	155
Gráfico 38. Gasto social en Ecuador, 2000-2012	156
Gráfico 39. Formación bruta de capital fijo, pública y privada, 2000-2015.....	157
Gráfico 40. Contribuciones sectoriales al PIB de Ecuador, 2000-2015.....	158
Gráfico 41. Balanza comercial no petrolera, 2000-2015	159

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Productividad total de los factores de Ecuador, 1980-2012	36
Tabla 2. Productos de exportación no sofisticados de Ecuador, 2007	39
Tabla 3. Productos que más contribuyen al EXPY en Ecuador, 2007.....	40
Tabla 4. EXPY de Ecuador, según destino de las exportaciones 2000-2013	41
Tabla 5. Productos con mayor valor estratégico para Ecuador, 2007.....	43
Tabla 6. Principales importadores de Conservas de Atún, 2015	78
Tabla 7. Principales importadores de chocolate, 2015 y participación en las importaciones mundiales	108
Tabla 8. Ahorro neto ajustado o genuino en Ecuador.....	154

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representación del espacio del producto 1998-2000	30
Figura 2. Posición de Ecuador en el espacio de producto, 2008.....	42
Figura 3. La frontera de eficiencia de Ecuador, 2007.....	42
Figura 4. Exportaciones de Ecuador por sector, 1995-2014.....	55
Figura 5. Matriz de análisis de competitividad propuesta por Mandeng (1991)	79

ÍNDICE DE FOTOS

Foto 1. Barco atunero para pesca de cerco	81
Foto 2. El atún se descarga en el puerto de Manta	82
Foto 3. Los atunes son etiquetados.....	83
Foto 4. Eviscerado del pescado.	84
Foto 5. El pescado se coloca en bandejas y se cocina en hornos a vapor	85
Foto 6. El pescado se limpia manualmente, para obtener filetes	85
Foto 7. El atún es enlatado	86
Foto 8. Mazorcas de cacao y cacao en baba	117
Foto 9. Cajas para fermentación del cacao	118
Foto 10. Tarima para secado del cacao.....	118
Foto 11. Productos semi-elaborados del cacao.....	119
Foto 12. Tienda de República del Cacao en el Aeropuerto de Quito.....	129

RESUMEN

La transformación progresiva de la estructura productiva desde sectores primarios hacía actividades de mayor productividad, con trabajo más cualificado y alto valor agregado, ha representado uno de los principales desafíos de los países en desarrollo en las últimas décadas. En Ecuador dicha transformación, plasmada en la planificación oficial como “cambio de la matriz productiva”, se ha constituido en un objetivo primordial para el gobierno en la última década. Con el afán de pasar del modelo de desarrollo primario exportador, -que tradicionalmente ha caracterizado al país desde la época de la independencia: con el cacao, luego el banano y recientemente el petróleo como principales productos de exportación-, a una economía más diversificada.

La actual coyuntura, caracterizada por la disminución del precio del petróleo y el fin de la “década idílica” de inicios de siglo, vuelve a poner en el centro del debate la relación entre especialización exportadora y desarrollo, y la necesidad urgente de diversificar las economías primario exportadoras. A este respecto, resulta fundamental entender en qué medida la dependencia del petróleo representa un obstáculo para la diversificación productiva.

Este trabajo de investigación analiza la evolución de las exportaciones de Ecuador en la última década y media, en busca de nuevos productos e innovaciones en la canasta exportadora que puedan servir de ejemplo como procesos de diversificación. Si bien los resultados no evidencian el surgimiento de nuevos productos, sí muestran el fortalecimiento de algunos sectores de exportación, entre los cuales las conservas de atún y el chocolate pueden ser considerados los dos productos con más potencial, por su reciente trayectoria positiva, la incorporación de valor agregado, su sofisticación respecto al promedio de las exportaciones del país y su capacidad de crear empleo y de insertarse en los nichos de especialidad generados por la segmentación del mercado internacional contemporáneo.

Estos dos sectores se analizan de manera detallada para explicar su éxito, tanto del lado de la demanda externa, como del lado de las mejoras en los procesos productivos introducidos a nivel interno; en particular, se identifican las capacidades productivas que el país ha desarrollado, con apoyo del sector público o por iniciativa privada, con

el propósito de entender de forma más profunda los procesos de diversificación y sugerir estrategias futuras. Se concluye que la demanda internacional ha constituido un estímulo importante en ambos casos; sin embargo, tanto las capacidades empresariales como el apoyo del sector público que el país puso en juego han sido relevantes.

Para explicar las consecuencias de la dependencia del petróleo sobre el cambio estructural, se analiza la literatura referente a la tesis de la “maldición de los recursos” y se aplica dicho marco de interpretación al desempeño de Ecuador en los últimos quince años. Los hallazgos sugieren que la dependencia del petróleo y la baja diversificación son fenómenos asociados, pero se cuestiona la existencia de una relación de causa-efecto entre el primero y el segundo; los dos fenómenos se pueden considerar fruto de la misma configuración económico-social y de la herencia histórica de las políticas implementadas en el país.

En conclusión, se reafirma la importancia de las políticas públicas para el cambio estructural y para transformar la inserción internacional tradicional del Ecuador. Es impensable dejar de extraer petróleo en el corto plazo y no se pueden desaprovechar las ventanas de oportunidad del mercado internacional a las que responde el actual patrón de especialización; sin embargo, sin una estrategia de largo plazo para cambiar la estructura de las ventajas comparativas no puede haber cambio estructural sostenido y duradero.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo surge de la experiencia profesional y personal de la autora, quien ha residido de manera casi ininterrumpida en Ecuador en los últimos 15 años, desde que llegó al país en 2000 para trabajar en un proyecto de cooperación internacional para el desarrollo. En el transcurso de estos años ha sido testigo de los profundos cambios políticos, sociales y económicos que ha experimentado el país y ha podido observar este proceso de desarrollo a través de la lente del investigador, tratando de sustentar sus opiniones en la evidencia empírica y cuestionando prejuicios ideológicos y opciones políticas personales. Ello ha representado una oportunidad única para intentar entender de manera más profunda la complejidad del momento histórico que ha vivido el Ecuador en los últimos años.

El profundo conocimiento del país y el cariño hacía su gente y geografía, han contribuido de manera relevante al desarrollo de esta tesis que se espera pueda contribuir al debate sobre el rumbo a seguir en el momento actual, en el que el futuro aparece tan incierto.

Relevancia de la temática

Inmediatamente después de asumido el poder a inicios de 2007, el presidente Correa, en cumplimiento de su promesa de campaña electoral de “refundar el país”, promovió un proceso constituyente que culminó con la aprobación en septiembre de 2008 de una nueva Constitución Política de la República del Ecuador. El texto constitucional establece los lineamientos de un nuevo modelo de Estado y relaciones sociales, una “nueva forma de convivencia ciudadana, en diversidad y armonía con la naturaleza, para alcanzar el buen vivir, el *sumak kawsay*” (ANC, 2008: 1). El Buen Vivir (BV) plantea principios constitutivos distintos a los que suelen articular las relaciones políticas, económicas y sociales en el mundo contemporáneo, razón por la cual ha ganado amplio espacio en el debate sobre el (o las alternativas al) desarrollo tanto en ámbito nacional, como internacional.

Así, a partir de la aprobación de la nueva constitución, el BV se ha convertido en el “objetivo central de la política pública” en Ecuador (SENPLADES, 2013: 23) y ha sido el principio orientador de la planificación nacional.

Se lee en el *Plan Nacional para Buen Vivir (PNBV) 2009-2013* que si bien

“la estrategia de acumulación económica y de redistribución apenas es una arista de la multiplicidad de enfoques que debe tener una estrategia para alcanzar el Buen Vivir [...] en una sociedad en donde existen altos niveles de necesidades básicas insatisfechas, es indispensable materializar alternativas económicas a la estrategia primario exportadora que ha evidenciado su fracaso” (SENPLADES, 2009: 55).

Se considera necesaria, por tanto, la “construcción de un nuevo modo de acumulación y redistribución para el Buen Vivir” (SENPLADES, 2009: 54), a través del “tránsito hacia una nueva matriz productiva: de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y eco-eficiente, así como los servicios basados en los conocimientos y la biodiversidad: ecoturismo y biomedicina por ejemplo” (SENPLADES, 2009: 85). En otras palabras, se necesita una transformación de la estructura productiva del país o cambio estructural, como se suele denominar en la literatura de la economía del desarrollo¹.

El PNBV 2009-2013 delineaba una hoja de ruta, articulada en etapas, la primera de las cuales se definía como “un proceso de sustitución selectiva de importaciones, impulso al sector turístico y de inversión pública estratégica que fomente la productividad sistémica” (SENPLADES, 2009: 96). Este proceso, en lo que se refiere a las exportaciones, no ha tenido el alcance que se esperaba², por lo que en el PNBV 2013-2017 se puso un énfasis aún mayor en el cambio de matriz productiva, dedicando a este eje el Objetivo 10 “Impulsar la transformación de la matriz productiva” y el Objetivo 11 “Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica”.

El cambio de la matriz productiva ha adquirido cada vez más importancia en la agenda del Gobierno; en mayo de 2013 se crea la Secretaría Técnica del Comité

¹ La transformación progresiva de la estructura productiva desde sectores primarios con escasa capacidad de crear empleo, baja productividad y bajo valor añadido hacia un mayor peso de los sectores con mayor productividad, trabajo más cualificado y con alto valor agregado, ha sido considerado uno de los principales retos de los países en desarrollo desde mediados del siglo XX. Sólo a título de ejemplo se mencionan autores clásicos como Kuznets (1966), la escuela estructuralista de la CEPAL y más recientemente Chang (2010) y Lin (2012 y 2013).

² Las metas relacionadas con el sector exportador no se han cumplido. Éstas se referían al Objetivo 11: “Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible” y eran: 11.1.1 Reducir a 0,72 la concentración de las exportaciones por producto al 2013; 11.6.1 Reducir en 0,06 puntos la concentración de las exportaciones por exportador al 2013. Dichas metas se enmarcaban en la estrategia 6.3 “Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales” (SENPLADES, 2009: 61, 86, 87).

Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva, adscrita a la Vicepresidencia de la República³, que tiene como propósito delinear y consensuar con varios ministerios, el sector privado y los otros agentes económicos una estrategia para el cambio estructural. El documento de estrategia más reciente se publicó en marzo 2015 (Vicepresidencia de la República, 2015).

Hoy en día, la diversificación productiva es un tema de particular relevancia para los países de renta media, entre ellos, el Ecuador. Para muchos de estos países el reto principal en términos de desarrollo es adquirir capacidades productivas nuevas y traducirlas en una canasta de exportaciones más diversificada y conformada por productos más sofisticados (Rodrik, 2005: 10-11; Felipe *et al.*, 2012: 5). Dicho de otra manera, es cómo transformar su estructura de ventajas comparativas para pasar de un crecimiento dirigido principalmente por el aumento de los inputs a un patrón de crecimiento basado cada vez más en el incremento de la Productividad Total de los Factores (PTF) (Rodrik, 2005; Tho, 2013; Im y Rosenblatt, 2013; Domínguez y Caria, 2016b).

La globalización influye de forma marcada en las dinámicas nacionales de los países y provoca una tensión permanente entre la soberanía nacional y las restricciones externas (Kaul y Blondine, 2015: 39). Para las pequeñas economías abiertas, como el Ecuador, el reciente *boom* de las materias primas ha representado una oportunidad para explotar al máximo sus ventajas comparativas y sus complementariedades con los países asiáticos, al coste de profundizar su dependencia (Cunha *et al.*, 2013: 201; Casanova *et al.*, 2015).

Ecuador pertenece al grupo de los “grandes ganadores en la lotería de los *commodities* desde 2004” al estar entre los más favorecidos de América Latina por la mejora de los términos de intercambio experimentada en este período (Ocampo, 2012b: 9). Durante esa “década idílica” 2003-14 (Ocampo, 2015a: 8), el PIB per

³ El Comité Interinstitucional está integrado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, el Ministerio Coordinador de Política Económica, el Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano, el Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, el Ministerio de Comercio Exterior y la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

cápita de Ecuador creció a una tasa acumulativa anual⁴ del 4,92% y su Índice de Desarrollo Humano se incrementó en un 8,6%, quedando en el puesto 88 de los 188 países para los cuales se calcula dicho Índice⁵.

Este periodo de precios extraordinariamente altos, que ha caracterizado el mercado de las materias primas desde 2003, llegó a su fin en 2014. En la coyuntura actual, la reducción del precio del petróleo –junto con la apreciación del dólar frente al euro– está provocando una grave crisis, con serias repercusiones tanto en la balanza de pagos (repercusiones más graves de las que sufren los países vecinos, por la dolarización de la economía del Ecuador), como en la disponibilidad de recursos fiscales y por lo tanto en el presupuesto nacional. El alcance de las condiciones adversas ha sido tal que el Gobierno implementó medidas de salvaguardia de su balanza comercial y drásticos ajustes al presupuesto público. Ecuador se había sumado al resto de los países de América Latina en la tendencia de sustentar su desarrollo en la exportación de recursos naturales, dinámica que ha sido descrita como una suerte de nueva convergencia económica conservadora, también denominada Consenso de los *Commodities* (Svampa, 2013; López y Vértiz, 2015: 155).

En los estudios del desarrollo, y particularmente en la economía del desarrollo, el cambio estructural y el comercio internacional han ocupado un lugar destacado; el primero de manera algo intermitente desde los modelos de desarrollo dual y el segundo de manera permanente desde Adam Smith (Bigsten, 2016: 5-6). El fin del ciclo de los *commodities* vuelve a poner en el centro del debate internacional la necesidad urgente de diversificar las economías primario-exportadoras (UNCTAD, 2016).

Este trabajo de investigación se centra en las exportaciones de Ecuador, con particular énfasis en la última década y media (2000-2015). Esta decisión se debe a distintas razones. En primer lugar, existen datos más detallados y completos sobre las exportaciones que sobre la producción nacional.

⁴ Datos en dólares constantes de 2005 del Banco Mundial (World Development Indicators), en http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?order=wbapi_data_value_2005%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc, fecha de consulta 20/04/2016.

⁵ Véase <http://hdr.undp.org/en/composite/trends>, fecha de consulta 20/04/2016.

En segundo lugar, las exportaciones, al reflejar los sectores más productivos de una economía, son un elemento revelador, sobre todo en aquellos casos, como en Ecuador, en que actúan como motor del crecimiento (*export-led growth*) (Hausmann *et al.*, 2005; Rodrik, 2005; Hausman y Klinger, 2006; Sanasse *et al.*, 2014). El potencial de crecimiento de una economía en su conjunto está estrechamente relacionado con la calidad de los productos que se exportan (Flores y Vaillant, 2011: 42) y, como señalan Hausman y Klinger (2006: 1), “los países parecen convertirse en lo que exportan”. Ecuador entró a conformar parte de los países de renta media alta en 2008; es un país pequeño, con una demanda interna limitada por el tamaño y el poder adquisitivo de su población, características que tienen repercusiones en las economías de escala que se pueden producir a nivel interno (Krugman, 1988: 52). A lo largo de su transición al desarrollo, su crecimiento ha sido tradicionalmente liderado por las exportaciones, impulsadas por una demanda externa fuerte y precios internacionales altos (World Bank, 2010: 9), demostrando una constante dependencia de los productos primarios, desde la época del “gran cacao” en el siglo XIX, hasta el banano en la mitad del siglo pasado y el petróleo desde los años 70 (Hofman y Buitelaar, 1994: 155-157; SENPLADES, 2009: 57; Ponce y Vos, 2012: 11; Acosta, 2012: 100-128).

En tercer lugar, Ecuador es un país que no dispone de una moneda propia, al haber optado en el año 2000 por la dolarización de su economía: en este contexto, las exportaciones son un elemento fundamental para garantizar el equilibrio de la balanza de pagos y asegurar la liquidez necesaria para el funcionamiento de la economía en su conjunto.

En cuanto al período de estudio, inicialmente se pensó enfocar este trabajo entre los años 2007 y 2015 por dos razones: en primer lugar, para hacerlo coincidir con la llegada al poder del Presidente Correa y con el cambio en la política económica del país, que pone la diversificación productiva o el “cambio de matriz productiva” entre las prioridades más urgentes. En segundo lugar, en consideración de que, como se verá de manera más detallada en el capítulo 1, existe una proyección de la evolución de las exportaciones realizada en base al marco teórico adoptado para la presente investigación (Hausmann y Klinger, 2010), realizada con datos de 2007. En el desarrollo de la investigación se vio que ninguna de estas dos circunstancias aporta elementos determinantes para explicar el comportamiento de las exportaciones

ecuatorianas; por lo tanto, se decidió ampliar el periodo a 2000-2015 y enmarcar este estudio en el contexto de apertura e intensificación del comercio y sobre todo de elevados precios de las materias primas, que ha caracterizado el mundo a partir de los primeros años del nuevo siglo hasta el 2014. Este período más largo permite incluir, además, algunas consideraciones a propósito del nuevo escenario de fin de ciclo que se abre para la economía mundial y para los países de América Latina en particular (Ocampo, 2015a y 2015b).

Objetivo general de la investigación

El objetivo general de la tesis es analizar la relación entre especialización exportadora y desarrollo, entendido como crecimiento y cambio estructural, a partir del caso de Ecuador entre el 2000 y el 2015.

El análisis parte de un modelo desarrollado por un grupo de investigadores de la Universidad de Harvard, liderado por Ricardo Hausmann, que proyecta el potencial futuro de cambio estructural a partir de las características de las exportaciones de un país en un determinado momento. El modelo identifica los sectores hacia los cuales es más probable diversificar, de acuerdo a la estructura productiva de un país.

Objetivos específicos

La investigación se plantea los siguientes objetivos específicos:

1. Construir el marco teórico relativo a la influencia de la composición de las exportaciones sobre el patrón de especialización y el cambio estructural; este enfoque inicial se ha venido complementando en el transcurso de la investigación con otras orientaciones que ponen énfasis en la existencia de ventanas de oportunidad en nichos de especialización específicos, generadas por la configuración del mercado internacional.
2. Analizar la evolución de la composición de las exportaciones ecuatorianas entre el 2000 y el 2015 e identificar los productos que han tenido la trayectoria más dinámica en el periodo.

3. Caracterizar dos de los productos de exportación más dinámicos (conservas de atún y chocolate) en términos de las capacidades necesarias para su producción y evidenciar los factores claves para su mejora.
4. Analizar la dependencia del petróleo en Ecuador y sus implicaciones como “trampa de producto” y obstáculo para un cambio estructural más profundo, en el marco de análisis de la “maldición de los recursos”.

Hipótesis de trabajo

Esta investigación parte de tres hipótesis. La primera hipótesis busca contrastar las proyecciones propuestas por Hausmann y Klinger (2010), que esperaban un proceso de diversificación en las exportaciones ecuatorianas. Por tanto, la primera hipótesis es que se han incorporado nuevos productos a las exportaciones ecuatorianas entre 2007 y 2015, tal y como planteaban dichos autores. Los productos que estos autores esperaban que surgieran no habían logrado todavía en 2007 ventajas comparativas pero pertenecían a sectores en los cuales ya existía cierta capacidad instalada. En el esquema de Hausmann y Klinger (2010) se posicionan en las zonas de mayor densidad del espacio del producto, es decir, zonas en las que hay muchos productos exportados próximos o similares entre sí (Hausmann y Klinger, 2010: 31). Éstos son los sectores en los cuales es más fácil encontrar nuevos productos para exportación o los sectores con alto valor estratégico (*Ecuador's lowest-hanging fruits*). Con base en datos de 2007, los autores priorizan 5 sectores (Hausmann y Klinger, 2010), que incluyen principalmente productos de agricultura tropical y alimentos frescos y enlatados, manufactura de aparatos y plásticos. Estos productos se enumeran con más detalle en el capítulo 1. Para ello, en el capítulo 1 se presenta toda la explicación que está detrás de las proyecciones de Hausmann y Klinger (2010), mientras que el capítulo 2 se ocupa de contrastar esta hipótesis de aparición de nuevos productos con los datos del comercio de Ecuador.

La segunda hipótesis parte de la idea de que el desarrollo de nuevos productos está determinado por las características de la demanda externa y no por las políticas públicas. La evidencia empírica, desde los años 70 hasta la primera década del 2000, no arroja una correlación positiva entre los niveles de protección arancelaria y la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos protegidos (World Bank, 2010: 80).

Los sectores de exportación que experimentaron un crecimiento rápido en la década de los 90 –básicamente productos primarios como flores, brócolis y productos agrícolas procesados– se beneficiaron de niveles de protección relativamente bajos y su éxito se debió a condiciones internacionales y de mercado favorables, no a políticas de fomento específicas (World Bank, 2010: 46). Se trata de estudiar si las políticas proteccionistas implementadas en los últimos años, que replican el esquema adoptado en la fase de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) de los años 70, han obtenido buenos resultados en la transformación de la balanza comercial no petrolera. Por otro lado, las fuertes inversiones que se están realizando desde el sector público en infraestructura, educación e innovación podrían tener razonablemente un impacto positivo en el mediano plazo. Dado que en el capítulo 2 no se encuentran nuevos productos en el sentido de Hausmann y Klinger (2010), los capítulos 3 y 4 de la tesis analizan dos sectores que, sin ser productos nuevos, han experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años y este análisis permitirá valorar cuáles han sido las razones de su dinamismo y si existen elementos de política pública que han influido en dicho crecimiento.

La tercera hipótesis es que la dependencia de las exportaciones primarias, y en particular del petróleo, es el determinante fundamental que limita el cambio estructural en Ecuador. Esta hipótesis se deriva principalmente de la que Felipe *et al.* (2012) denomina “trampa de producto”, y que remite a la especificidad de los procesos de producción y a la dificultad que las capacidades desarrolladas en este sector se difundan en el resto de la economía. Existe una amplia literatura que se inscribe en las investigaciones sobre la llamada “maldición de los recursos” (Auty, 1993; Sachs y Warner, 1997; Alonso y Garcimartín, 2013), que relaciona la dependencia o abundancia de recursos naturales con un bajo desempeño de la economía en el mediano y largo plazo, una limitada diversificación productiva, así como con un contexto político-institucional ineficiente y poco proclive al consolidamiento de instituciones democráticas. El capítulo 5 de la tesis está dedicado específicamente a contrastar esta hipótesis.

Metodología y fuentes

De acuerdo a la clasificación de Neuman (2014: 27) la presente investigación es aplicada, pues tiene la finalidad de producir conocimiento empírico que permita

describir y explicar el cambio estructural (o la falta del mismo) en las exportaciones ecuatorianas entre 2000 y 2015. Dicho conocimiento pretende ser instrumental para la formulación de las políticas de fomento de las exportaciones en el futuro, por lo que también se trata de una investigación para la acción (Somekh, 2008: 4).

Para esto, se han utilizado métodos mixtos (Creswell, 2008: 526). En primer lugar, métodos cuantitativos de análisis del comportamiento de las exportaciones ecuatorianas, en valor absoluto, en términos de peso relativo y en volumen (como aproximación de la evolución de la capacidad productiva del país), a partir de fuentes estadísticas y bases de datos existentes. Este análisis cuantitativo permitió evidenciar el comportamiento de la principal variable de esta investigación (la composición de las exportaciones ecuatorianas).

Los resultados no arrojan un cambio apreciable en la composición de las exportaciones ecuatorianas en el periodo considerado, si bien evidencian una trayectoria muy dinámica para algunos de los productos exportados. A raíz de este hallazgo, se optó por seleccionar dos entre dichos productos y desarrollar dos estudios de caso, afín de buscar los factores que han permitido su trayectoria ascendente. El estudio de caso es un método que permite examinar tanto los elementos específicos de cada sector, como el contexto general en el que se desenvuelven, conectando el nivel micro (las condiciones de producción específicas) con el nivel macro (el contexto institucional y normativo del país) y con estructuras a gran-escala (el contexto del comercio internacional). De manera adicional, hace más visibles las complejas relaciones de causa-efecto que configuran un proceso social (Neuman, 2014: 42), en este caso el fortalecimiento de capacidades productivas, y permite sacar lecciones aprendidas de una experiencia concreta.

Los productos seleccionados han sido los enlatados de atún y el chocolate. Estos dos productos responden a marcos interpretativos distintos; el primero encaja en el esquema hausmanniano de progresiva sofisticación a partir de productos próximos, mientras que la trayectoria del segundo se explica mediante la estructuración de una cadena de valor que responde a una segmentación muy marcada del mercado internacional y que se consolida gracias a una ventaja absoluta del país (el cacao fino de aroma) y una fuerte intervención pública.

La caracterización de los sectores de enlatados de atún y chocolate con respecto a su posición en el comercio internacional y de las exportaciones ecuatorianas con respecto a las exportaciones mundiales de cada sector se ha complementado con un análisis cualitativo de las capacidades necesarias a su producción. Este análisis cualitativo permitió trazar algunas lecciones aprendidas y sugerencias de lineamientos de políticas que son recogidos en las conclusiones.

Los métodos hasta ahora descritos han permitido dar respuesta a las preguntas acerca de la evolución de las exportaciones ecuatorianas, la incorporación de nuevos productos en la canasta de exportaciones y los factores que explican el desempeño positivo de algunos productos (Objetivos específicos 1, 2 y 3, primera y segunda hipótesis). Para confirmar o refutar la tercera hipótesis (y cumplir con el Objetivo específico 4), que postula que la dependencia del petróleo es uno de los principales obstáculos para la diversificación productiva, se ha realizado un *survey* de la literatura sobre la tesis de la “maldición de los recursos”, para identificar las variables que la sustentan. Luego, se ha intentado describir el comportamiento de dichas variables en Ecuador en el periodo de estudio, para determinar si existe evidencia de que la dependencia del petróleo haya actuado como una “maldición”. Como veremos de manera más detallada en las conclusiones, los resultados permiten refutar la primera hipótesis de surgimiento de productos nuevos en el sentido de Hausmann y Klinger (2010) y confirmar sólo parcialmente la segunda hipótesis que se refiere al papel determinante de la demanda externa en el surgimiento de nuevos productos; respecto de la tercera hipótesis sobre la vigencia en Ecuador de la “maldición de los recursos” la evidencia es mixta, aunque la autora se inclina por refutar también dicha hipótesis.

Los datos cuantitativos relativos a la producción nacional, la evolución del comercio internacional y las exportaciones ecuatorianas se han recogido utilizando estadísticas de fuentes oficiales: Banco Mundial y CEPALSTAT para datos macroeconómicos, Trade Map y COMTRADE para datos de comercio mundial y Banco Central del Ecuador para datos de comercio exterior de Ecuador.

La caracterización de los productos exportados en términos de sofisticación y proximidad se ha realizado a partir de los índices PRODY (nivel medio de ingreso de los países que tienen una ventaja comparativa en relación con un determinado producto) y EXPY (nivel de ingreso asociado a la canasta de productos exportados

en su conjunto); para identificar los productos con mayor potencial o “valor estratégico” se han combinado dichos índices con el PATH (proximidad entre los distintos productos exportados). Se han utilizado estudios existentes que provén estos índices para un amplio abanico de productos (Hausmann y Klinger, 2010; Felipe *et al.*, 2012; ALADI, 2014).

La evolución de las ventajas comparativas de los productos exportados por Ecuador se ha analizado a través del indicador de ventaja comparativa revelada, calculado como la cuota de mercado interno de un producto dividida para la cuota del sector en el total de las exportaciones. Cuando este valor es superior a 1, el país tiene una ventaja comparada revelada en ese producto (Balassa, 1986). De manera complementaria, se han utilizado las tendencias del Saldo Comercial Relativo y del Índice de Contribución al Saldo, para ponderar la trayectoria de los distintos productos con su peso sobre el total de las exportaciones.

Una vez seleccionados los sectores a ser analizados en detalle, se ha procedido a caracterizar dichos sectores en el contexto del comercio internacional. Este análisis estadístico ha sido complementado con un análisis cualitativo orientado a identificar las capacidades que han sido desarrolladas para el fortalecimiento de cada sector, en términos de capital físico y humano, contexto normativo y político, prácticas de colaboración e innovación introducidas. Para ésto, se ha recurrido a literatura especializada (fuentes secundarias) y entrevistas en profundidad a informantes clave, básicamente representantes y/o expertos de los sectores priorizados y exponentes de las instituciones públicas competentes. Las entrevistas han servido para triangular datos y complementar la información no contenida en las fuentes secundarias. En el Anexo 1 se encuentra una ficha técnica con el listado de las entrevistas realizadas y las principales contribuciones realizadas por cada una de ellas.

Plan de la obra

La tesis se estructura como sigue. Tras la introducción, en el primer capítulo se establece el marco teórico de referencia para el trabajo de investigación. En el segundo capítulo se aborda la composición de las exportaciones del Ecuador desde el 2000 hasta el 2015, con el fin de identificar los cambios ocurridos, con particular atención a los productos más dinámicos. En el tercer y cuarto capítulo, se analizan

las características fundamentales de dos de estos productos, enlatados de atún y chocolate, respectivamente; se describe más en detalle el desempeño de estos sectores en el comercio internacional y se identifican las “capacidades” y los factores que han permitido su mejora. En el quinto capítulo, se revisa la evolución de las investigaciones sobre la llamada tesis de la maldición de los recursos, para luego aplicar este marco interpretativo a Ecuador en la última década y verificar si existe una trampa de producto y si la dependencia del petróleo es el factor fundamental que limita la diversificación hacía otros sectores productivos. Finalmente, el trabajo cierra con el apartado de conclusiones, conteniendo los principales hallazgos, y sugerencias para nuevas líneas de investigación.

CAPITULO 1 – COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES, PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN Y CAMBIO ESTRUCTURAL

En este primer capítulo se analiza la literatura que relaciona la estructura de las exportaciones de un país con el potencial de crecimiento y diversificación de su economía en el futuro. Para ello, se parte del marco teórico desarrollado por Ricardo Hausmann y su equipo de la Universidad de Harvard, que se nutre de algunos trabajos previos realizados en colaboración con Dani Rodrik. Este enfoque, de corte neoclásico, con algunos elementos (neo)schumpeterianos, permite identificar elementos clave que explican el fortalecimiento reciente de algunos componentes de las exportaciones de Ecuador, pero no da cuenta del surgimiento de otros que se consideran relevantes. Por lo tanto, este marco teórico se complementa con aportaciones de tradición estructuralista y también de raíz (neo)schumpeteriana, que consideran que en las actuales condiciones de “hipersegmentación” del mercado internacional se pueden generar “ventanas de oportunidades” a partir de las tradicionales ventajas de la región latinoamericana en cuanto a sus recursos naturales (Machinea y Vera, 2007; Pérez, 2010; Katz, 2016).

La literatura distingue dos condicionantes del efecto de la estructura de las exportaciones sobre la economía en su conjunto. En primer lugar, el nivel de desarrollo: está comprobada una correlación entre el nivel de desarrollo y el impacto de las exportaciones sobre el crecimiento económico, siendo dicho impacto más significativo en los países desarrollados que en los países en desarrollo (Cypher, 2009: 130; Sannasse *et al.*, 2014: 369). En segundo lugar, el tipo de producto: no todos los productos de exportación tienen las mismas repercusiones en el resto de la economía. La evidencia empírica indica que una estructura económica en la que predomina la explotación de recursos naturales está asociada a menor cambio estructural (Dabla-Norris *et al.*, 2013: 4). Por otro lado, la menor dependencia de los recursos naturales –así como la posibilidad de mantener tipos de cambio real subvalorados– contribuye a impulsar un crecimiento con cambio estructural (Dabla-Norris *et al.*, 2013: 5).

La literatura reciente observa la influencia del tipo de productos que componen la canasta de exportaciones de un país en el potencial de cambio de su estructura productiva, y explica dicha influencia analizando el grado de “sofisticación”

(Hausmann *et al.*, 2005; Rodrik, 2005; Felipe *et al.*, 2012) y “proximidad” (Hausmann y Klinger, 2006 y 2010; Felipe *et al.*, 2012) de la canasta de productos exportados.

1.1. La sofisticación de las exportaciones

¿Cuáles son los factores que determinan la estructura productiva de un país y por qué ésta tiene tanta relevancia a la hora de prever (o promover) el crecimiento y desarrollo de ese país? Esta es la pregunta inicial de este trabajo de investigación. De la misma pregunta parten Hausmann *et al.* (2006) para argumentar que, contrariamente a lo que sostiene la doctrina tradicional que atribuye a los “fundamentales” –dotación de capital físico y humano, trabajo, recursos naturales, conjuntamente con el entorno institucional– la función de determinar los costos relativos, las ventajas comparativas y consecuentemente el patrón de especialización de un país, existen también “elementos idiosincráticos” (Hausmann *et al.*, 2006: 1) que contribuyen a definir lo que un país produce. Krugman (1988: 44) considera que la especialización de los países debida a las economías de escala incluye “por lo común un elemento arbitrario o histórico”. Rodrik (2005), en la misma perspectiva, menciona entre estos elementos idiosincráticos “la suerte, el espíritu empresarial, las medidas que toma o no toma el Gobierno, quienes son los vecinos y quienes no lo son, la inversión extranjera que entra o no entra al país” (Rodrik, 2005: 16)⁶.

Además, la especialización en distintos productos puede tener distintas consecuencias para el crecimiento de un país. En este marco interpretativo existen amplios márgenes para que la política de un país contribuya de manera significativa a delinear la estructura de su aparato productivo.

El punto de partida del análisis es el proceso de *cost discovery*. Hausmann y Rodrik (2003) explican este concepto señalando que generalmente un empresario, al iniciar una nueva actividad en un país en desarrollo, no puede estimar de manera exacta los costos que tendrá que sostener, pues muchos de los insumos que deberá adquirir no están inmediatamente disponibles y son resultado de procesos nuevos. En este sentido, lo que hace el empresario es “explorar la estructura de costos que subyace a

⁶ Más adelante se argumentará que estos elementos “idiosincráticos” ameritan una reflexión más detenida y remiten a características estructurales de los países o a capacidades productivas existentes.

la economía” (Hausmann *et al.*, 2006: 2). Es importante destacar que este proceso tiene fuertes externalidades positivas para los otros empresarios: si la inversión en una nueva actividad es exitosa, con el tiempo se da un proceso de “difusión” mediante el cual nuevos actores ingresarán en el mismo sector y disminuirán los beneficios del negocio para el que lo descubrió. Por el contrario, si la inversión fracasa, las pérdidas serán asumidas enteramente por el que se arriesgó. Hausmann *et al.* (2006: 2) concluyen que esta “externalidad de conocimiento” (*knowledge externality*) implica que el nivel de inversión en nuevas actividades es a menudo insuficiente, a menos que no se logre internalizarla de alguna manera, por ejemplo a través de la acción del Gobierno. Rodrik (2005:16) sostiene que la incertidumbre alrededor de los costos reales de producción representa uno de los principales obstáculos a las inversiones en nuevas actividades en las economías poco diversificadas. Así, lo que un país produce es el resultado de los fundamentales de su economía y de los factores idiosincráticos antes mencionados.

Uno de los elementos idiosincráticos que condicionan el grado de diversificación productiva de un país es el número de empresarios dispuestos a enfrentar procesos de descubrimiento de costos en los sectores modernos de la economía. Cuanto más amplia sea la clase empresarial innovadora, más se podrá acercar un país a su frontera de productividad⁷: cuando hay más descubrimiento de costos la productividad del conjunto de la economía es mayor (Hausmann *et al.*, 2006: 2).

Los autores construyen un modelo que deriva en una medida sintética, denominada EXPY, que es considerada un *proxy* de la productividad de la economía y refleja la “calidad” (o “grado de sofisticación”) de la canasta de exportaciones de un país. El índice EXPY se construye a partir de otro indicador, denominado PRODY, que a su vez representa el promedio del PIB per cápita de los países que exportan un determinado producto ponderado por el peso de ese producto en el total de las exportaciones. Así, se puede afirmar que PRODY refleja el nivel de ingresos asociado a ese producto.

Si indicamos los países con j y los productos con l , entonces el total de las

⁷ Se define como “frontera productiva” el conjunto de combinaciones de factores productivos y/o tecnologías en las que se alcanza la producción máxima. Refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que una sociedad es capaz de producir en un determinado período y a partir de unos factores de producción y unos conocimientos tecnológicos dados. Ver Massad (2007: 65-66).

exportaciones de un país es dado por la expresión

$$x_j = \sum_l x_{j,l}$$

Si el PIB per cápita de un país j es denominado y_j , entonces el nivel de productividad (PRODY) asociado con un producto k es:

$$\text{PRODY}_k = \sum_k \frac{(x_{j,k}/x_j)}{\sum_k (x_{j,k}/x_j)} y_j$$

donde el numerador es el valor de la cuota del producto en el total de las exportaciones, mientras que el denominador es la suma de las cuotas del producto en todos los países. De esta manera el índice corresponde a un PIB per cápita ponderado por la ventaja revelada de cada país en un determinado producto. Utilizar la ventaja revelada como ponderación permite que el tamaño del país no distorsione el indicador.

Sucesivamente el EXPY se construye de la siguiente manera:

$$\text{EXPY}_i = \sum_k \frac{x_{ik}}{x_i} \text{PRODY}_k$$

donde el EXPY de un país i es el promedio de PRODY de los productos exportados por ese país, ponderado por el peso de cada producto en el total de las exportaciones (Hausmann *et al.*, 2006: 8).

El EXPY representa el “contenido de ingresos” de las exportaciones y se puede considerar una medida del nivel de productividad asociado con el patrón de especialización de un país (Hausmann *et al.*, 2006)⁸.

Los autores realizan un análisis empírico que arroja una correlación positiva y significativa entre el nivel de EXPY y las tasas de crecimiento: los países que desarrollan una canasta de exportaciones de alta calidad (EXPY elevado) tienden a registrar un crecimiento posterior más sostenido que los países que no lo hacen

⁸ Si bien hay correlación entre el EXPY y el PIB per cápita, cabe destacar que, a nivel global, existen países con un EXPY muy elevado en comparación con su PIB per cápita. En algunos casos esto se debe a la preponderancia en sus exportaciones de una determinada *commodity* con un PRODY elevado –este es el caso de Mozambique y Swazilandia–, mientras que en otros –por ejemplo, China e India– es el resultado de una canasta de exportaciones muy diversificada (Hausmann *et al.*, 2006: 10).

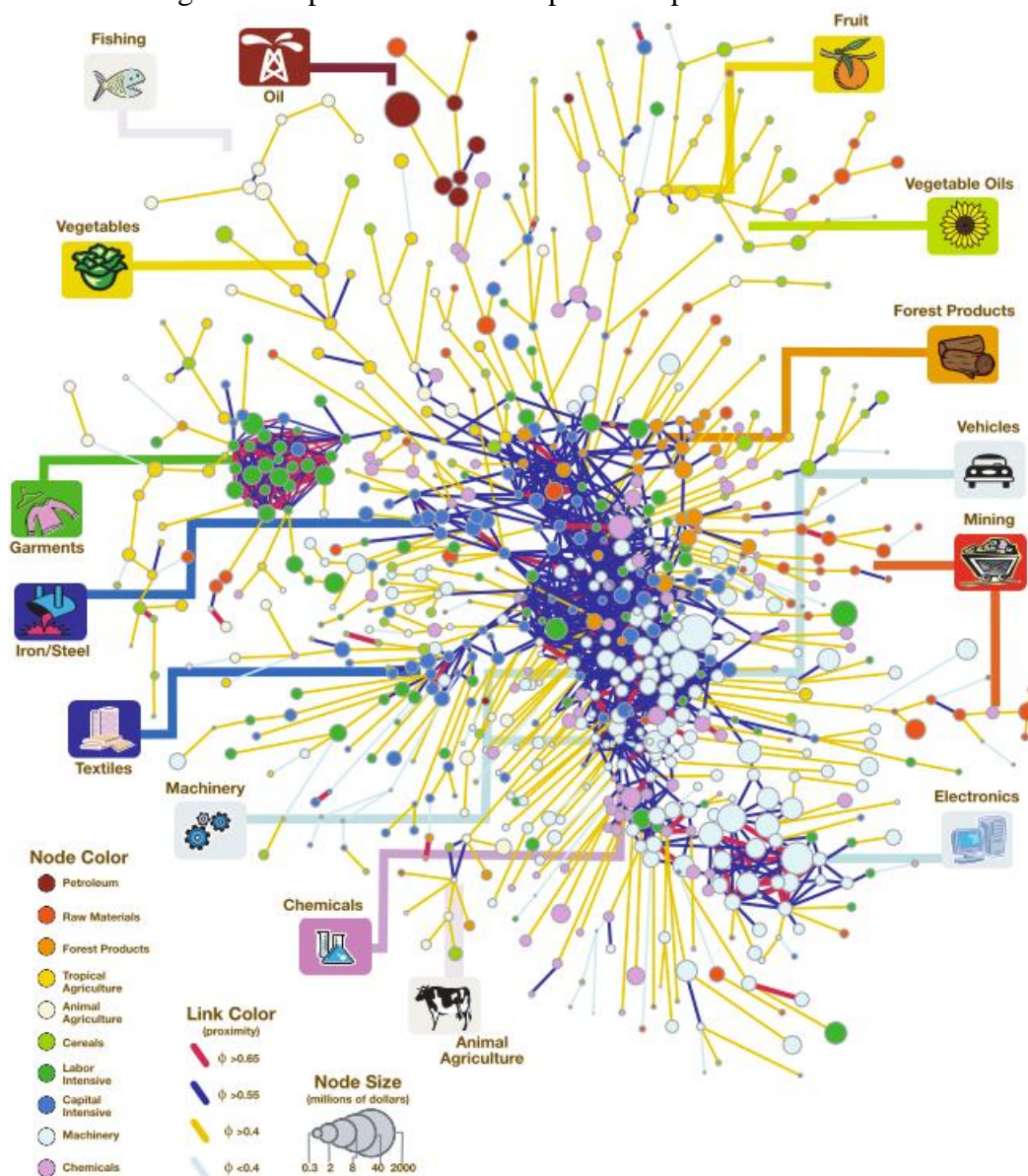
(Hausmann *et al.*, 2006: 13; Rodrik, 2005: 12). Esto significa que cuando un país se aferra a los bienes de más alta productividad —el proceso de descubrimiento de costos revela oportunidades de inversión en los sectores modernos— ésta se difunde al resto de la economía (Hausmann *et al.*, 2006: 7; Rodrik, 2005: 13).

1.2. La proximidad de las exportaciones

El proceso de pasar de producir (y exportar) bienes simples (poco sofisticados, típicos de países pobres) a bienes complejos (más sofisticados, típicos de países más ricos) se denomina, o más bien se refleja en el, cambio estructural (Hausmann y Klinger, 2006: 1). Como se mencionó anteriormente, incursionar en productos nuevos es un proceso más complejo que producir más (aunque mejor) del mismo producto. Es necesario encontrar la manera de garantizar la disponibilidad de todos los inputs requeridos por el proceso de producción. Hausmann y Klinger (2006: 2) definen tales inputs como “capacidades“ (*capabilities*). Es importante notar que el término capacidades se refiere a: i) capital humano y físico, el sistema legal y las instituciones; ii) el *know how* empresarial y el conjunto de prácticas consolidadas colectivamente de parte de los individuos que forman las empresas; y iii) las habilidades organizativas que permiten formar, coordinar y operativizar actividades que involucran un gran número de personas (Felipe *et al.*, 2012: 34)⁹. Las industrias existentes han encontrado la manera de asegurar los inputs que necesitan y estos inputs están disponibles para nuevas empresas que quieran producir el mismo producto. Sin embargo, los mismos inputs son sustitutos imperfectos de los que se utilizan para procesos de producción de nuevos productos. Desde este punto de vista, la probabilidad de que un país introduzca con éxito una innovación productiva está relacionada con la existencia de capacidades que puedan ser fácilmente adaptadas a procesos productivos nuevos. El grado de adaptabilidad de las capacidades, es decir, la posibilidad de que éstas sean utilizadas para producir bienes más sofisticados, puede variar mucho de un producto a otro: los productos que requieren capacidades similares son “próximos”. El análisis de la proximidad parte de la caracterización que hacen Hidalgo *et al.* (2007: 483) del “espacio del producto”.

⁹ En la teoría de las capacidades de Hidalgo y Hausmann (2009) el desarrollo económico consiste no sólo en un proceso continuo de mejora de la eficiencia en producir el mismo abanico de productos, sino, sobre todo, un proceso de adquisición progresiva de capacidades más complejas que permitan mover la estructura productiva hacia nuevas actividades con un nivel de productividad más alto.

Figura 1. Representación del espacio del producto 1998-2000



Fuente: Hidalgo *et al.* (2007: 8)

El espacio del producto (Figura 1) es una representación del universo de productos producidos en el mundo, que se visualiza a través de una red en la que los productos son puntos, su tamaño representa el volumen de su comercio a nivel mundial, y su color el sector de acuerdo a la clasificación de Leamer (1984 y 1995), que refleja la intensidad de uso de insumos específicos en su proceso productivo¹⁰. La distancia entre puntos y el color del enlace indica su proximidad.

¹⁰ Leamer (1984 y 1995) propone una clasificación basada en la intensidad de uso de insumos específicos en el proceso productivo y que identifica dos agregados de materias primas (petróleo y materias primas), cuatro agrícolas (productos forestales, productos animales, agricultura tropical y cereales) y cuatro de manufactura (intensiva en trabajo, intensiva en capital, maquinaria y química).

De todos los productos exportados en el mundo, el petróleo es el que tiene el menor grado de proximidad, es decir, las capacidades necesarias para su producción tienen pocas probabilidades de contribuir a generar ventajas comparativas en otros sectores, mientras siderurgia y maquinaria son los sectores que más fácilmente se conectan a otros (Felipe *et al.*, 2012: 39).

Es importante destacar que, en este análisis, la distancia entre productos es característica de la tecnología productiva y no cambia entre países, aunque puede variar en el tiempo, al aparecer nuevos productos o nuevas maneras de producir viejos productos (Hidalgo *et al.*, 2007: 9). Se asume que, en el caso de los países en desarrollo, la capacidad de generar nueva tecnología es limitada y, por lo tanto, se considera el progreso tecnológico en términos de imitación de tecnología ya existente (Hausmann y Klinger, 2006: 2-6).

Ahora bien, la proximidad entre dos productos puede ser medida de distintas formas: en este análisis se utiliza una medida de similitud entre capacidades basadas en la probabilidad que, en el mundo, un país exporte los dos productos en cuestión. Si dos productos requieren de capacidades similares tenderán a ser producidos en los mismos países y, por otro lado, si un país posee las capacidades necesarias para su producción es probable que desarrolle ventajas comparativas en ambos. La decisión de medir la proximidad a partir del resultado (productos exportados) responde a la opción metodológica de considerar las capacidades de producción en su conjunto, sin asignar un peso preponderante a ninguna en especial y evitar los sesgos de los modelos que explican la proximidad a partir de la intensidad de los factores (Hausmann y Klinger, 2006: 5)¹¹. Para cada pareja de productos se puede establecer una medida de proximidad (Φ), que refleja la probabilidad (P), que un país, en el mundo, exporte ambos, sin mayores explicaciones acerca de las causas de dicha

¹¹ Existe abundante literatura que explora la cercanía entre productos o sectores, a partir de un particular insumo o segmento del proceso de producción. Sólo para mencionar algunos ejemplos, la teoría estándar del comercio explica las ventajas comparativas a partir de la dotación de factores, Porter (1990) a partir de la cercanía geográfica de procesos productivos complementarios y las economías de escala que se pueden generar, Hirschmann (1957) desde el lugar que ocupa un producto en el proceso productivo y por lo tanto en términos de los enlaces que se pueden generar hacia adelante o atrás. En este caso, los autores privilegian una medida que pueda dar cuenta de una “similaridad heterogénea” que incluya distintas dimensiones de proximidad (Hausmann y Klinger, 2006: 5). Esto se debe a que el interés no se concentra en un proceso productivo en particular o en las causas de la proximidad, sino en el nivel agregado de capacidades de un país y de su grado de adaptabilidad para producir bienes más sofisticados (Hausmann y Klinger, 2006: 9).

circunstancia (Hausmann y Klinger, 2006: 10).

El cálculo es el siguiente:

$$\varphi_{i,j,t} = \min\{P(x_{i,t}/x_{j,t}), P(x_{j,t}/x_{i,t})\}$$

A partir de la proximidad, es posible establecer un índice que sintetice el número y la distancia de productos que rodean un bien en un determinado momento; esta medida es denominada PATH y refleja la facilidad con la que se pueden convertir las capacidades existentes para producir bienes nuevos (Hausmann y Klinger, 2006: 11). También se puede considerar el nivel de “conectividad” de la canasta de exportaciones de un país (Felipe *et al.*, 2012: 34) o, en otras palabras, las oportunidades de diversificación al alcance de un país considerada su estructura productiva.

$$paths_{i,t} = \sum_j \varphi_{i,j,t}$$

Dado que el espacio del producto no es homogéneo, existen zonas más “densas”, en las que se concentran muchos productos próximos entre sí y zonas “periféricas” en las que los productos son más dispersos. Esto significa que las opciones de diversificación –de adaptación de las capacidades existentes– a partir de productos ubicados en las partes densas son mayores que las de los productos situados en las partes periféricas.

Ahora bien, para cada producto es posible calcular cuan fácilmente sus capacidades pueden ser adaptadas, en el contexto productivo de un país específico. Esta medida, llamada “densidad”, refleja la existencia de productos próximos en las exportaciones de un país (Hausmann y Klinger, 2006: 14). La densidad es la suma de los PATH que conducen a un determinado producto desde los productos que un país exporta actualmente dividida para la suma total de los PATH que a nivel global conducen al producto en cuestión:

$$density_{i,c,t} = \frac{\sum_k \varphi_{i,k,t} x_{c,k,t}}{\sum_k \varphi_{i,k,t}}$$

Los valores de densidad pueden variar entre 0 y 1; valores más altos indican mayor

proximidad del producto nuevo a los bienes actualmente producidos. La probabilidad de que un país desarrolle en el futuro una ventaja comparativa en un producto nuevo depende de su proximidad con los productos con ventajas comparativas actuales y de cuan atractivo éste resulte, en términos de una mayor sofisticación (Hausmann y Klinger, 2006: 17). Cuanto más alta es la densidad, más fácil es diversificar hacia el producto en cuestión.

En síntesis, las características del espacio del producto condicionan el proceso de cambio estructural a nivel de producto, en el sentido de que los productos próximos contribuyen a determinar las oportunidades de transformación productiva: para los países cuya canasta de exportaciones se encuentra en las partes más densas el proceso de cambio estructural se torna más fácil. Combinando los conceptos de proximidad y de sofisticación (a partir de la densidad y del PRODY), el modelo estima el valor de las oportunidades inexploradas: productos próximos con alta sofisticación (mayor que la actual) en los que aún no han sido desarrolladas ventajas comparativas. El conjunto de estas oportunidades se denomina *open forest*¹². *Open forest* representa el valor (PRODY) de los productos que un país podría potencialmente producir dadas sus capacidades, ponderado por su distancia de la actual estructura productiva.

Hausmann y Klinger (2010: 26) completan su cuadro de caracterización de las exportaciones de un país afirmando que cada oportunidad inexplorada puede ser analizada también en términos de su aportación al *open forest*, es decir, en términos de su utilidad para acercar ulteriormente el país a otros productos de mayor sofisticación. En definitiva, esta medida indica el valor estratégico de incluir ese producto en la canasta de exportaciones de un país.

Confrontando el modelo con la evidencia empírica, los autores encuentran que los cambios en el *open forest* conducen a cambios en el EXPY de un país. Para testar el modelo con datos empíricos los autores contrastan el *open forest* de una muestra de países –todos los países con población mayor a 2 millones– en 1975 y el crecimiento

¹² Este término deriva de la metáfora inicial que los autores utilizar para explicar el concepto de proximidad: las empresas son asimiladas a monos que viven en un bosque y sus productos son los árboles que ocupan. El proceso de cambio estructural consiste en saltar a otros árboles desocupados, por lo tanto su probabilidad depende de la cercanía.

de EXPY entre 1975 y 2000. Los resultados arrojan una relación positiva significativa, aunque con algunos *outliers* (Hausmann y Klinger, 2006: 21).

El nivel de proximidad de las oportunidades productivas inexploradas tiene implicaciones importantes para el crecimiento potencial de la sofisticación –o contenido de ingresos– de las exportaciones en su conjunto (Hausmann y Klinger, 2006: 22). En otras palabras, un mismo valor de sofisticación de la canasta de exportaciones (EXPY) puede esconder estructuras exportadoras muy distintas, con potenciales de cambio estructural muy distintos también¹³.

Frecuentemente se evidencia un *trade-off* entre sofisticación y proximidad: los productos que son próximos (más fáciles de alcanzar) no se caracterizan por elevados niveles de sofisticación. Existe una frontera de eficiencia (*efficient frontier*) en este *trade-off*, en el sentido de que existen productos que son lejanos y poco sofisticados, mientras que productos relativamente más próximos pueden tener un mayor nivel de sofisticación, y por lo tanto contribuir más a incrementar la productividad (Hausmann y Klinger, 2010: 20-21).

1.3. La trampa de producto

Los países cuyas exportaciones están caracterizadas por bajos niveles de sofisticación y proximidad y no logran sostener su crecimiento a través de la generación de nuevas ventajas comparativas basadas en actividades de alto valor añadido pueden caer en una “trampa de producto” (Felipe *et al.*, 2012: 43), que refleja la “trampa de transformación” (Zhang, 2011: 22-23) o “trampa del cambio productivo” (Alonso, 2013: 34-35). Este fenómeno se puede entender como un “problema de cambio estructural imperfecto” que surge cuando “no se completa el proceso de reasignación de factores hacia las actividades y subsectores con mayores niveles de productividad y posibilidades de crecimiento” (Sanguinetti y Villar, 2012: 23) y es constatable en una lenta diversificación de las exportaciones y sus destinos (Foxley, 2012: 24-25; Felipe *et al.*, 2012: 35-39; Kumagai 2015: 8-11); es decir, en una situación a partir de la cual resulta muy difícil diversificar la estructura productiva.

¹³ Los autores presentan el ejemplo de Argentina y Corea del Sur: los dos países empezaron con un valor de EXPY muy similar en 1975, pero con *open forest* muy distintos. Consecuentemente, el crecimiento posterior en términos de sofisticación –y de PIB per cápita– de Corea del Sur ha sido mucho más rápido y sostenido que el de Argentina (Hausmann y Klinger, 2006: 24).

De acuerdo a Felipe *et al.* (2012: 43), la “trampa de producto” es una de las principales causas de la “trampa de renta media”, situación que caracteriza muchos países de renta media-baja y media-alta (incluido el Ecuador). Este término se refiere al estancamiento prolongado del crecimiento que experimentan algunos países al alcanzar un PIB per cápita dentro del rango de países de renta media, sin poder avanzar hacia la categoría de ingresos siguiente (renta media-alta para los países de renta media-baja y renta alta para los países de renta media-alta). Estos países que han logrado un nivel de ingresos y salarios que les ha permitido dejar las actividades productivas intensivas en trabajo no calificado, no pueden todavía competir con los países más avanzados en la producción de bienes o servicios más sofisticados e intensivos en capital y tecnología, así que se encuentran “atrapados” entre los países de renta baja (con ventajas en actividades intensivas en trabajo) y los países industrializados (con ventajas en actividades intensivas en capital y tecnología) (Im y Rosenblatt, 2013; Felipe *et al.*, 2012; Tho, 2013).

Esta situación dificulta pasar de una estrategia de crecimiento basada en exportaciones intensivas en recursos naturales y trabajo poco calificado, a otra basada en exportaciones intensivas en tecnología y más peso de la demanda interna y aboca a un crecimiento real por debajo del potencial durante un largo período temporal, acompañado de industrialización truncada o desindustrialización (Escaith, 2006: 69; Salama, 2012: 35; Rodrik, 2016a: 31) y urbanización prematuras (Gollin *et al.*, 2016: 36-37), y, por tanto, no permite la convergencia con el país o países de referencia en términos de frontera tecnológica (Gill y Kharas, 2015: 7-11).

Ya en 1961 Raúl Prebisch (1961 [1973]: 6) afirmaba que “los problemas de desarrollo económico son en realidad problemas de transición: de transición de estos países [los de América Latina] hacia etapas superiores de técnica productiva en que toda su población activa tenga la oportunidad de adquirir niveles de productividad similares a los de los países más avanzados”.

Los países que logran un crecimiento sostenido son típicamente aquellos en los que el cambio estructural marcha hacia la producción de bienes más sofisticados. Sin embargo, en el caso de América Latina muchos países han experimentado desde los años 90 un cambio estructural de carácter regresivo que reduce las posibilidades de crecimiento en lugar de incrementarlas (McMillan y Rodrik, 2011: 1-2). Esto se

debe básicamente a que la productividad del trabajo ha disminuido, pues éste ha migrado de los sectores más productivos (industria manufacturera) a los sectores menos productivos (principalmente el sector informal) y, por tanto, no ha habido un cambio estructural impulsor de crecimiento. Más bien ha habido un proceso de tercerización sustitutiva, en el que la mano de obra expulsada por los sectores de mayor productividad se dirigió hacia el sector de los servicios, básicamente el comercio, donde se crearon “empleos de refugio”, “de mala calidad o informales” (Escaith, 2006: 63).

McMillan y Rodrik (2011: 15) identifican la causa de este fenómeno con las políticas neoliberales aplicadas desde los años 90, que generaron una selección de las empresas eficientes, sin que la economía en su conjunto pudiera absorber el excedente de trabajo procedente de las empresas que cerraron. De hecho, el nivel de productividad total de los factores (PTF) en Ecuador se incrementó significativamente durante las décadas de los 60 y 70 (básicamente gracias a las políticas de industrialización de ese periodo) para disminuir dramáticamente en los 80 y 90 en la época de la liberalización. Empezó a mejorar en la primera década del 2000 pero en 2012 aún no había recuperado los niveles de 1980 (Kharas y Kohli, 2012: 82).

Tabla 1. Productividad total de los factores de Ecuador, 1980-2012
(EEUU 1980 = 100)

	1980	1990	2000	2012	Crecimiento anual (%)
EEUU	100,0	112,1	131,4	135,3	1,0
Ecuador	51,2	42,2	37,6	44,8	-0,4

Fuente: Kharas y Kohli (2012: 82).

El incremento de la productividad del trabajo en una economía se puede dar al interior de los mismos sectores –a través de la acumulación de capital, innovación tecnológica, reducción o reubicación entre establecimientos productivos– o bien el trabajo se puede mover de un sector de baja productividad a otro con una productividad más alta: éste último incrementa la PTF de la economía (McMillan y Rodrik, 2011: 13).

En los países con una marcada predominancia de productos primarios, la apertura al mundo no incrementa los incentivos para invertir en sectores manufactureros modernos: por lo contrario, refuerza el patrón de especialización tradicional basado

en exportaciones intensivas en recursos naturales. A pesar de que muchos sectores primarios (sobre todo los extractivos) operan con niveles de productividad muy altos, tienen una capacidad muy limitada de generar empleo, por lo que la contribución positiva al cambio estructural asociada a la participación en el mercado internacional suele ser marginal (Cypher, 2009; McMillan y Rodrik, 2011: 24).

El riesgo asociado a esta dinámica es un “patrón regresivo de especialización” (Cunha *et al.*, 2013: 187). La “modernización” que muchos países de América Latina experimentaron durante el periodo que va de los años 30 a los 80 del siglo pasado se basó en la diversificación sectorial, en el aumento del peso del sector manufacturero, tanto en la producción para el mercado doméstico como en las exportaciones, y en el incremento de la PTF asociada a los cambios estructurales. Un patrón regresivo de especialización implica una inversión de esta tendencia que produce una situación de estancamiento en la que el sector industrial crece menos que el PIB y las exportaciones son cada vez más intensivas en recursos naturales (Cunha *et al.*, 2013: 187). Este fenómeno ha sido denominado también “re-primarización” de la estructura productiva, y algunos autores argumentan que es lo que ha sucedido en las últimas dos décadas en América Latina (Cypher, 2009; Cunha *et al.*, 2013; CEPAL, 2013; Falconí y Oleas, 2012).

1.4. Condiciones de posibilidad para el cambio estructural en Ecuador

Hausmann y Klinger (2010) realizaron un estudio sobre la caracterización de las exportaciones ecuatorianas, basado en datos de 2007, en el que definen los indicadores de sofisticación y proximidad de la canasta de exportaciones, el grado de conectividad y la densidad de las zonas del espacio del producto en las que está posicionado el país. A partir de esta caracterización los autores identifican las oportunidades de diversificación, los productos con valor estratégico y delinean un escenario de cambio estructural.

En primer lugar, afirman que la composición de las exportaciones de un país en valor o en términos de peso relativo puede conducir a una lectura errónea; cambios en las condiciones externas globales (de demanda o de precio) pueden ser confundidos con cambios en la estructura productiva doméstica. Este argumento cobra importancia a la luz del incremento de las exportaciones de petróleo en Ecuador en los últimos años;

dicho incremento ha sido común a muchos otros países exportadores de petróleo y refleja las condiciones extraordinarias de demanda y precio que han caracterizado este producto desde 2003 hasta 2014. Por lo tanto, no necesariamente evidencia un cambio en la estructura productiva. Los autores utilizan el concepto de Ventaja Comparada Revelada (RCA en su sigla en inglés), que ajusta los datos por el peso del producto en cuestión en el comercio mundial (Hausmann y Klinger, 2010: 2). Siguiendo la definición de Balassa (1986), en la que $xval$ es el valor de las exportaciones del sector i , en el país c , en un año t , la RCA se calcula como:

$$RCA_{c,i,t} = \frac{xval_{c,i,t} / \sum_i xval_{c,i,t}}{\sum_c xval_{c,i,t} / \sum_i \sum_c xval_{c,i,t}}$$

A partir de este análisis, los autores afirman que, en las últimas décadas, Ecuador ha desarrollado ventajas comparadas reveladas en tres principales sectores de exportación: petróleo, agricultura tropical y productos animales.

El potencial de las exportaciones existentes se puede medir a través de su “brecha de valor unitario” (*Unity Value Gap*) (Hausmann y Klinger, 2010: 4). Cuando un país empieza a exportar un producto nuevo, tiende a entrar en el mercado a niveles de calidad bajos y por lo tanto consigue precios unitarios relativamente bajos. La calidad, reflejada en los precios unitarios, tiende a incrementarse de manera casi automática: a medida que el país va afinando sus capacidades en la producción de tal bien, la calidad se incrementa progresivamente y, consecuentemente, los precios convergen hacia la frontera global (Hwang, 2007: 14). Por lo tanto, los países que actualmente están lejos de la frontera global en los productos que exportan, tienen acceso a un canal de crecimiento rápido y aparentemente “casi automático”. En el caso de Ecuador ya en 2000 la brecha de valor unitario de las exportaciones no petroleras era baja, es decir, las exportaciones ya alcanzaban el precio más alto en el mercado internacional (Hausmann y Klinger, 2010: 4).

El valor del EXPY experimentó un crecimiento moderado pero constante durante los 90, para pasar a un comportamiento inestable en los primeros años del 2000. En 2007 Ecuador tenía un nivel de sofisticación de las exportaciones relativamente bajo,

en comparación con otros países de la región y típico de países con un PIB per cápita más bajo (Hausmann y Klinger, 2010: 8). La Tabla 2 indica, para el año 2007, los 10 productos de exportación no sofisticados, más importantes para Ecuador. Los que presentan los valores de PRODY más elevados son las frutas (banano y otras frutas frescas o deshidratadas), el aceite de palma y el arroz.

Tabla 2. Productos de exportación no sofisticados de Ecuador, 2007 ¹⁴

Código HS15	Nombre	Exportaciones (USD millones)	PRODY (PPP)
0803	Bananas (incluso plátanos), frescas o secas	1.300	6.711
0306	Crustáceos	601	3.718
0603	Flores y capullos, cortados para ramos y adornos	403	3.987
1801	Cacao e grano, entero o partido, crudo o tostado	190	1.855
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente	121	5.970
7108	Oro, incluido oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo	61	3.689
1006	Arroz	57	5.257
0804	Dátiles, higos, piña, avocado, guabas, frescos o deshidratados	55	6.059
2401	Tabaco en rama o sin elaborar, desperdicios de tabaco	31	2.311
0901	Café, incluso tostado o descafeinado, cascara y cascarilla de café y sucedáneos	23	2.747

Fuente: elaboración propia a partir de Hausmann y Klinger (2010).

En cambio, la Tabla 3 muestra los productos que más contribuían al EXPY en 2007. Se puede observar que los que más peso tienen son el petróleo, seguido por los vehículos a motor para el transporte de bienes y personas. Nótese que los productos que más contribuyen al EXPY no son los que presentan el mayor nivel de sofisticación (PRODY), debido a que la contribución al EXPY se pondera por la importancia en el total de las exportaciones.

¹⁴ Lo productos de exportación con PRODY < PIB, ordenados por el peso en las exportaciones totales.

¹⁵ El Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (comúnmente conocido como *Harmonized System*, HS por su sigla en inglés) es un sistema internacional de nomenclatura de los productos exportados, aceptado por la comunidad internacional, específicamente por los países miembros de la Organización Mundial del Comercio. Este sistema clasifica los productos por grado de elaboración y se articula en capítulos (identificado a través de dos dígitos), partidas (identificadas a través de 4 dígitos) y subpartidas (identificadas a través de seis dígitos). A partir del sexto dígitos, los países utilizan una clasificación propia. Véase www.taric.es/DocApoyo_MAD3_Clasif1_1_NivelesClasificacion.pdf, fecha de consulta 18/12/2015.

Tabla 3. Productos que más contribuyen al EXPY en Ecuador, 2007¹⁶

Código HS	Nombre	PRODY (PPP)	Exportaciones (USD millones)	Contribución al EXPY
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	13.648	6.930	7.435
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancía	13.812	234	254
8702	Vehículos automóviles para transporte de personas (excepto buses)	19.215	104	157
2707	Productos de la destilación de alquitranes de hulla, incluyendo los aceites	13.652	111	119
3004	Medicamentos para uso terapéutico y profiláctico, dosificados para venta al por menor	22.698	44	78
2008	Frutas u otros frutos, partes comestibles de plantas, preparados o conservados	12.408	79	77
7321	Estufas, calderas, cocinas, barbacoas aparato no eléctricos para uso doméstico de fundición de hierro o acero	14.198	60	67
4011	Neumáticos nuevos, de caucho	21.621	29	50
8411	Turborreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas	27.868	18	40
3800	Productos de la industria química	14.316	29	33

Fuente: elaboración propia a partir de Hausmann y Klinger (2010).

Un estudio de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2014) calcula el EXPY de distintos países de América Latina del 2000 al 2013, desagregando los datos de acuerdo al destino de las exportaciones, para visualizar la dinámica del comercio intra y extra-regional. Los resultados indican un valor de EXPY sin tendencias marcadas de cambio en todo el periodo, como muestra la Tabla 4. Vale la pena evidenciar que las exportaciones intra-regionales presentan un valor más alto (aunque la diferencia con el resto del mundo se reduce en los últimos años), debido a que los productos más sofisticados (vehículos automóviles para el transporte de personas; placas y láminas de polímeros de propileno; aparatos de cocción; y neumáticos) se exportan preferentemente en la región. También se señala que Ecuador es el sexto país de la región por valor de EXPY, después de México, Brasil, Argentina, Colombia y Uruguay¹⁷ (ALADI, 2014: 41).

¹⁶ Los productos de exportación con PRODY > PIB, ordenados por su contribución al EXPY, es decir, el valor de PRODY multiplicado por el peso del producto en el total de las exportaciones.

¹⁷ En este listado no se toma en cuenta Cuba, debido a que se pudieron recoger datos sólo del 2000 al 2009. Sin embargo, en los años para los que se pudo calcular el indicador, Cuba mantuvo un valor de EXPY más alto que todos los países de la región, en 2007 hasta 39% más alto que el de México (ALADI, 2014: 37).

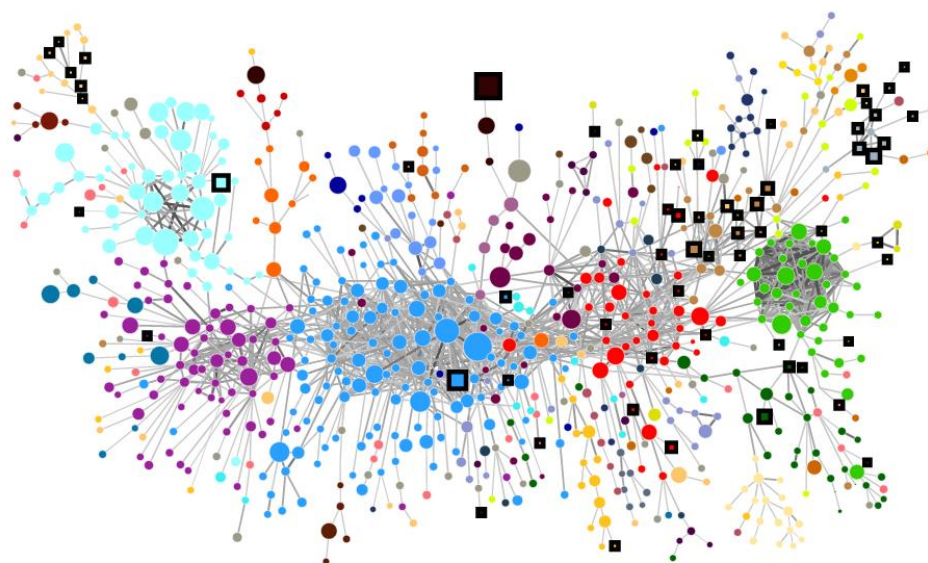
Tabla 4. EXPY de Ecuador, según destino de las exportaciones 2000-2013
(en ingreso per cápita en PPP, USD de 2010)

Año	EXPY comercio ALADI	EXPY comercio resto del mundo	EXPY total
2000	14.656	11.959	12.708
2001	14.596	11.399	12.334
2002	14.135	11.347	11.944
2003	14.523	11.456	12.199
2004	14.176	11.827	12.561
2005	14.210	12.227	12.749
2006	14.404	12.449	12.905
2007	14.339	12.440	12.993
2008	14.137	12.558	13.052
2009	13.958	11.526	12.498
2010	14.313	12.067	12.893
2011	13.939	12.262	12.758
2012	14.111	12.417	12.935
2013	13.850	13.143	13.372

Fuente: ALADI (2014: 63).

Ecuador ha ocupado tradicionalmente una parte periférica del espacio del producto, con una fuerte predominancia del petróleo. Recientemente, el país se ha diversificado hacia otras partes, específicamente acuicultura y agricultura. La Figura 2 permite visualizar la posición de las exportaciones ecuatorianas en el espacio de productos en 2007 (los productos exportados por Ecuador son indicados con cuadrados de color negro). Se puede observar que se ubican en zonas poco densas.

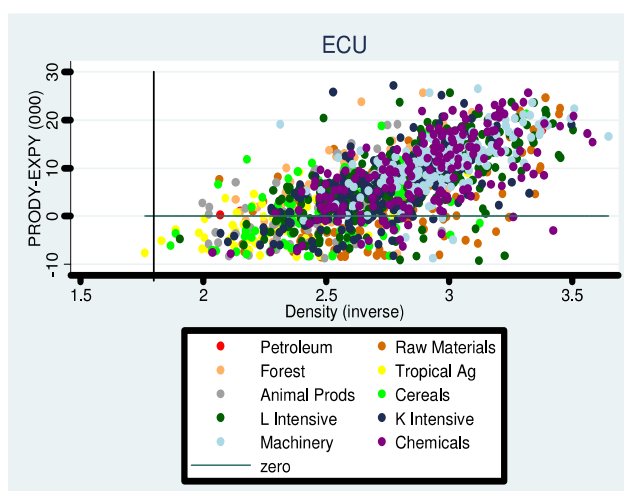
Figura 2. Posición de Ecuador en el espacio de producto, 2008
(las posiciones ocupadas por Ecuador son los cuadrados negros)



Fuente: Atlas of Complexity Index, 2014.

La Figura 3 muestra a su vez la frontera de eficiencia de Ecuador en 2007. Para incrementar la sofisticación y proximidad de la canasta de exportaciones, los productos ubicados en la parte izquierda superior del gráfico (productos más sofisticados y no muy lejanos) son los más interesantes. Para Ecuador los productos que conformaban la sección más cercana de la frontera de eficiencia en 2007 pertenecían al sector agrícola (puntos amarillos y verdes), al sector de productos animales (puntos grises), sector forestal (puntos naranja claro).

Figura 3. La frontera de eficiencia de Ecuador, 2007



Fuente: Hausmann y Klinger (2010).

La Tabla 5 indica, con un mayor nivel de desagregación, los productos cercanos a las capacidades productivas de Ecuador en los que el país en 2007 aún no había desarrollado una ventaja comparativa revelada, y que estaban ubicados en las zonas más densas del espacio del producto. Estos sectores son los que estaban al alcance para una diversificación más rápida y estratégica: Hausmann y Klinger (2010) los denominan *low-hanging fruits* utilizando la metáfora de los frutos que cuelgan del árbol para visualizar que son los productos que más fácilmente se pueden alcanzar. Nótese que el sector más prometedor, en términos de valor estratégico, era el pescado seco, salado o ahumado seguido por cítricos frescos o deshidratados y otras frutas frescas¹⁸.

Tabla 5. Productos con mayor valor estratégico para Ecuador, 2007

Código HS	Nombre	Exportaciones (US M)	Densidad	PRODY (PPP)
0801	Cocos, nueces del Brazil, nueces de marañón, frescos o secos	1,2	0,133	2.722
0710	Hortalizas congeladas	142,5	0,122	1.238
1701	Azúcar de caña y sacarosa, en estado sólido	7302,8	0,121	4.979
0709	Otras hortalizas, fresca o refrigeradas ¹⁹	1.232,2	0,119	6.562
0305	Pescado seco, salado o ahumado, apto para consumo humano	1965,0	0,119	16.614
0307	Moluscos	2006,6	0,119	5.902
1207	Semillas y frutos oleaginosos	10,4	0,118	2.170
7108	Oro, en bruto, semilabrado o en polvo	61.398,5	0,116	3.689
1101	Harina de trigo o de morcajo	101,8	0,114	6.580
5202	Desperdicios de algodón, incluido desperdicios de hilado e hilachas	0,0	0,114	6.301
1802	Cáscara, película y demás desechos de cacao	50,4	0,113	1616
0708	Hortalizas de vaina, frescas o refrigeradas	75,7	0,113	2548
0910	Demás especias	74,3	0,112	5731
4001	Caucho natural y gomas naturales análogas, en formas primarias	2098,5	0,112	4686
1211	Plantas, partes de plantas, utilizadas en perfumería o medicina	1.242,2	0,112	7.159
1102	Harinas de cereales, excepto de trigo o de morcajo	341,4	0,111	5.152
0805	Cítricos, frescos o secos	945,9	0,111	11.626
0810	Las demás frutas, frescas	731,5	0,110	14.079
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar	2,6	0,110	4.256
1517	Margarinas, grasas o aceites animales o vegetales	4.126,8	0,110	6.497

Fuente: elaboración propia a partir de Hausmann y Klinger (2010).

¹⁸ Incluye frutas que no son identificadas separadamente por su escasa importancia en el mercado internacional, tales como babaco, arazá, tamarindo, entre otros. Véase <http://www.fao.org/es/faodef/fdef08e.htm#8.09>, fecha de consulta 19/12/2015.

¹⁹ Incluye: espárragos, alcachofas, apio, berenjenas, pimientos.

Finalmente, los autores integran en el análisis parámetros relativos al dinamismo de la demanda internacional. Los sectores productivos se caracterizan tanto por su nivel de productividad como por su tasa de crecimiento: de esta manera se pueden identificar los sectores con un nivel de productividad (sofisticación en nuestro análisis) más alto que el promedio de las exportaciones de un determinado país (EXPY) y que además están experimentando un crecimiento sostenido, tanto en términos de productividad como de importancia en el comercio internacional (Timmer *et al.*, 2014; Amsden, 2001)²⁰. Así, se obtienen los sectores con alto potencial: próximos a la actual estructura productiva, asociados a países de productividad y salarios más altos, que gozan de mercados internacionales en expansión y posicionados en partes mejor conectadas del espacio producto (Hausmann y Klinger, 2010: 35). Éstos son: i) Manufactura de aparatos; ii) Manufactura de plástico simple; iii) Productos agrícolas (sobre todo frutas no tradicionales) y productos del mar, iv) Productos alimenticios, (preparados, condimentos, cereales), y v) Algunos productos forestales y de molinos.

1.5. Las capacidades tecnológicas y los nichos de especialidad

Carlota Pérez (2010) aborda el proceso de desarrollo a partir del análisis de una tipología específica de capacidades –las capacidades tecnológicas– y de cómo éstas determinan el potencial de crecimiento para los distintos países y regiones. La autora argumenta que la actual globalización tiene un fuerte sesgo asiático, por lo que América Latina debe identificar las áreas en las que tiene potencial tecnológico para desarrollar sus ventajas comparativas. Simplificando y en consideración de la extrema diversidad de los recursos naturales que posee la región, la autora encuentra dichas áreas en las industrias basadas en recursos naturales, que pueden representar un “espacio complementario con la especialización de Asia en industria de

²⁰ Timmer *et al.* (2014: 3) definen cambios estructurales hacia sectores con mayor nivel de productividad como ganancias estáticas (*static gains*) que pueden convertirse en pérdidas dinámicas (*dynamic losses*) si dichos sectores están caracterizados por una tasa de crecimiento más baja que el promedio de la economía en su conjunto. Con un argumento similar, Amsden (2001: 262) define “desventaja comparativa dinámica” la especialización en sectores cuyo peso en el comercio mundial tiende a caer. Por otro lado, Cypher y Diez (1998: 312-313) argumentan a favor de una especialización en bienes manufacturados, en virtud de que éstos generan ventajas comparativas dinámicas, gracias a la mejora de los términos de intercambio, a pesar de que, al inicio del proceso industrial, las ventajas comparativas estáticas de un país promuevan una especialización en productos primarios.

ensamblaje”; las industrias de procesos²¹ basadas en recursos naturales y vinculadas a la biotecnología y la ciencia de los materiales representan terreno fértil para desarrollar capacidades en biotecnología, nano tecnología, bioelectrónica y nuevos materiales, “probables protagonistas de la próxima revolución tecnológica” (Pérez, 2010: 123-124).

Sobre estas premisas, se construye un “modelo dual integrado” de desarrollo que combina una estrategia “desde arriba”, orientada a incrementar la competitividad en los mercados internacionales en los sectores que operan como motor del crecimiento de la economía y que producen recursos que contribuyen a financiar la estrategia “desde abajo”, orientada a la reducción de la pobreza²². La estrategia “desde abajo” se basa en las oportunidades de creación de riqueza desde los distintos territorios, identificando y promoviendo las ventajas locales e incluso organizando aglomeraciones productivas alrededor de ellas (a través de organizaciones locales o de alianzas con grandes empresas globales), que pueden ser utilizadas para una producción dirigida a nichos de mercado específicos. En efecto, la globalización ha determinado una “hipersegmentación” de los mercados globales, es decir, una “infinita fragmentación”, no sólo en los sectores industriales, sino también en las materias primas y en los servicios. En esta fragmentación se generan “nichos de especialidad”, que demandan productos altamente diferenciados y específicos, en los que algunos métodos tradicionales, que funcionan a una escala mucho menor que las industrias de producción en masa, pueden ocupar nichos de valor alto; ejemplo de esta tipología de nichos son los segmentos *Premium* de los alimentos sofisticados, como las cadenas del cacao o del café. Cuanto más especial sea el producto y mayor su valor agregado, más poder de negociación tendrá el proveedor y más posibilidades de exigir un precio alto (Pérez, 2010: 135).

Este análisis parte del concepto de “ventanas de oportunidad”, desarrollado por la misma autora a mediados de los 90 para referirse a “una ola de nuevas tecnologías

²¹ La autora utiliza el término “industrias de procesos” para referirse a la “transformación directa de materias primas mediante métodos químicos, eléctricos, calor u otros” que, por lo general, no son intensivas en trabajo. Se diferencia de la “industria de fabricación”, referida a los procesos de ensamblaje de partes diferentes, generalmente en talleres o en líneas de ensamblaje utilizando mano de obra (Pérez, 2010: 128).

²² Este modelo dual integrado se asemeja en su lógica de articulación a la estrategia endógena de satisfacción de necesidades básicas del PNBV 2009-2013, en la que los sectores “estratégicos” generan excedentes para financiar los sectores “prioritarios” de la economía; éstos últimos son los que crean empleo y redistribución de la riqueza.

genéricas aplicables a la modernización de cualquier sector” y a “las prácticas gerenciales que se convierten en conocimiento abierto y accesible para los recién llegados y hay tiempo para experimentar y aprender, mientras que los países que antes llevaban la delantera están en proceso de reaprendizaje”. Esta visión se centra en la competitividad de la empresa, entendida como la interrelación de muchos factores²³, en que el elemento central no son las economías de escala y la productividad, sino la calidad y la flexibilidad que permite la adaptación del producto al cliente. La autora utiliza al concepto de “competitividad estructural” para indicar la capacidad de una empresa de articularse a una red más amplia de actores económicos, empresariales y no empresariales (Pérez, 1996: 350).

La amplitud y la duración de dichas ventanas y su potencialidad para dar un “salto largo o corto” depende de condiciones sociales, políticas e incluso ideológicas específicas de cada país (Pérez, 1996: 349-350).

La compleja estructura de los mercados hace que la vanguardia del desarrollo ya no se identifique necesariamente con la industrialización y que sea necesario fortalecer las capacidades de “tecnologización”, es decir, la acumulación de capacidades tecnológicas para perseguir las posiciones más ventajosas en los mapas globales del mercado (las de los productos “especiales”, “únicos”, “a la medida”) (Pérez, 2010: 132).

La hipersegmentación de los mercados hace referencia también a la reciente aparición en el comercio internacional de un número significativo de productos nuevos, muchos de los cuales corresponden a bienes intermedios procesados: un estudio de Flores y Vaillant (2011: 53) atribuye a los productos “nuevos”, es decir, los que aparecieron en el comercio internacional entre el 2004 y el 2007, el 10% del

²³ El entendimiento de competitividad cambia en el tiempo, al variar los elementos de la estrategia empresarial que permiten la inserción exitosa en los mercados de acuerdo al contexto y a las características de los mercados mismos (Pérez, 2010). Ya en los 90 Fajnzylber afirmaba que “existe consenso respecto a la importancia de la competitividad internacional pero, como ocurre con frecuencia en estos casos, este acuerdo está muy lejos de traducirse en coincidencia respecto a los agentes cuya competitividad se evalúa, los mercados en que ésta se mide, el nivel de agregación de los productos considerados, el período de tiempo adecuado para efectuar estas mediciones y los indicadores específicos que se utilizan, para la medición” (Fajnzylber, 1991: 149). El PNBV 2009-2013 menciona la “competitividad sistémica” como elemento clave para el cambio de la estructura productiva. Para un análisis de los distintos entendimientos relacionados con el concepto de competitividad sistémica véase Messner y Meyer-Stamer (1994) y Esser *et al.* (1996).

comercio mundial en ese último año. Para los autores, “la mayor intensidad del comercio internacional se asocia con la ampliación del espectro de actividad económica que es factible de ser intercambiada a nivel internacional” y desde la perspectiva de la especialización de los países, esta evolución se relaciona con el “proceso de fragmentación de la producción a nivel planetario” característico del modelo de organización productiva conocido como Cadenas Globales de Valor (Flores y Vaillant, 2011: 42).

En el actual contexto²⁴, los recursos naturales pueden convertirse, a través de su progresiva tecnologización, en una plataforma para mejorar la “calidad del perfil de las exportaciones” –la sofisticación, en términos hausmannianos– y en una ventana de oportunidad para sectores marginados de la población (Pérez, 2010: 140). Ya Fajnzylber (1991: 177) afirmaba que los recursos naturales, a pesar del menor dinamismo que los caracteriza “ofrecen potencialidades significativas en términos de generación de divisas, aprendizaje empresarial, excedentes disponibles para ser invertidos en otras áreas, impulso a la innovación tecnológica en actividades conexas y, en algunos casos, crecimiento elevado y sostenido”. En años recientes, una visión similar ha sido expresada por varias organizaciones internacionales; la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), cuando los precios de las materias primas aún vivían su auge, introdujo la noción de “ventana de oportunidad para acelerar el desarrollo de los países ricos en recursos minerales” (UNCTAD 2007, iii); el Banco Mundial reconoció “el potencial significativo del sector extractivo para el desarrollo económico de los países en desarrollo” (World Bank 2010, 4 y 2011a: vi). También la CEPAL, ya terminado el *boom* de los *commodities*, ha respaldado la estrategia de utilizar la especialización primaria para intentar la diversificación productiva (2014a: 109).

Esta lectura cuestiona el concepto de “trampa de producto”, que se enmarca en la hipótesis de la maldición de los recursos, la cual postula una correlación entre la abundancia de recursos naturales y el estancamiento del incremento de la productividad y por ende una baja *performance* en términos de crecimiento de la economía en general. Las investigaciones acerca de la “maldición de los recursos”

²⁴ Carlota Pérez (2010: 140-142) argumenta que el balance entre demanda y oferta de los *commodities*, resultante de la globalización, tenderá a mantener los precios en niveles mayores que los promedios históricos, aunque con una persistente volatilidad.

han protagonizado recientemente un nuevo auge y varios autores se interrogan a propósito de la vigencia de la maldición en los tiempos actuales (Warner, 2015) o, en línea con la tesis de Carlota Pérez, optan por considerar un crecimiento basado en recursos naturales como una opción válida, especialmente para América Latina, y tratan de esbozar los rasgos característicos de este modelo tanto desde el punto de vista de la dinámica económica como de las instituciones y las políticas públicas necesarias como soporte para aprovechar al máximo las “ventanas de oportunidad” (Machinea y Vera, 2007; Katz, 2016). En el capítulo 5 de la presente tesis se profundizarán los argumentos a favor o en contra de la tesis de la “maldición” y las implicaciones en términos de políticas que de ellos derivan.

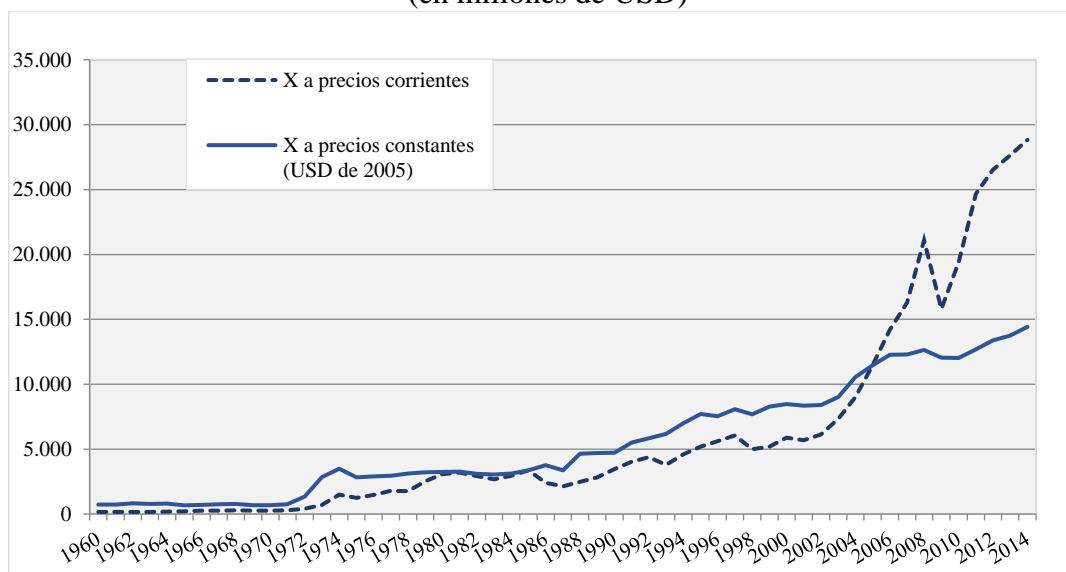
CAPÍTULO 2 – EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE ECUADOR, 2000-2015

En el presente capítulo se analizará la evolución del comercio exterior de Ecuador en perspectiva histórica, en particular el comportamiento de las exportaciones y las importaciones (en composición y volumen), su importancia con referencia tanto al PIB nacional como al conjunto del comercio mundial, y el perfil de principales socios comerciales del país. Posteriormente, se buscarán los cambios ocurridos en la estructura de las ventajas comparativas, a través de la evolución del saldo comercial relativo (SCR) y del índice de contribución al saldo (ICS) de los distintos productos. Esta mirada permitirá identificar los productos que han tenido una trayectoria más dinámica en los últimos años. Tales productos serán caracterizados en términos proximidad y sofisticación y serán objeto de un estudio detallado en cuanto a las capacidades necesarias para su producción, en los capítulos 3 y 4.

2.1. La composición de las exportaciones ecuatorianas, 1960-2015

La evolución de las exportaciones de Ecuador desde los años sesenta hasta la primera década del nuevo siglo muestra una fase inicial de estabilidad en niveles bajos que dura hasta la mitad de los años 70, cuando empieza una expansión, moderada durante los 80 y más sostenida a partir de los 90 (Gráfico 1).

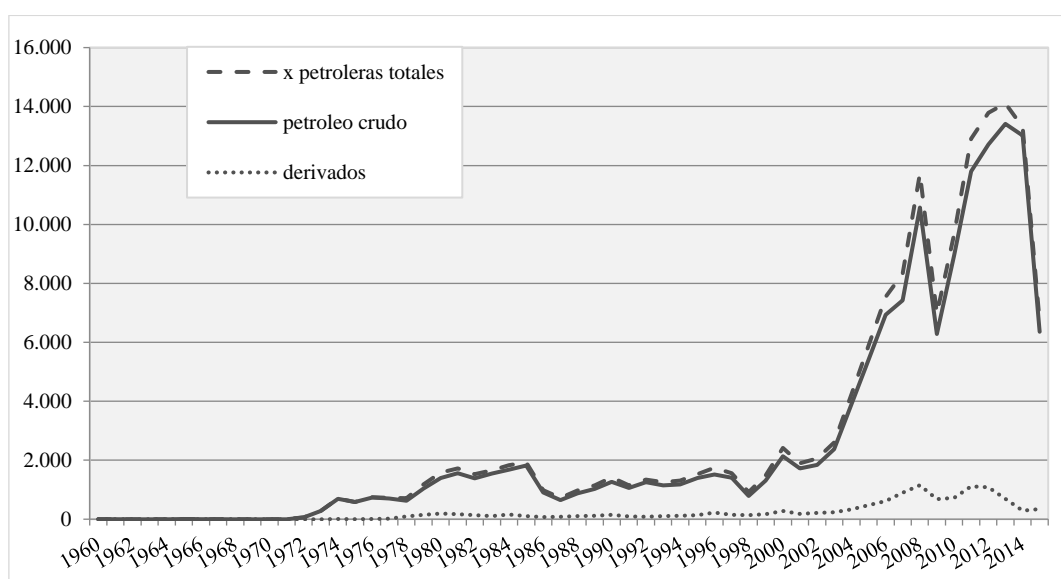
Gráfico 1. Evolución de las exportaciones de Ecuador, 1960-2015
(en millones de USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial disponibles en <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>, fecha de consulta 15/04/2016.

El producto que más influye en la evolución de las exportaciones es el petróleo, cuyo auge empieza en 1973, año de la primera crisis petrolífera, cuando alcanza de golpe el 53% de las exportaciones totales (las exportaciones de petróleo representaban el 1% y el 18% del total en 1971 y 1972, respectivamente). Las exportaciones petroleras mantienen un peso relativo importante durante todo el periodo: bajan alrededor del 40% hacía la mitad de los 90 para volver a subir en la primera década del 2000. A finales de los 90 se añaden a las exportaciones de crudo algunos productos derivados que, en todo caso, representan porcentajes marginales del total (Gráfico 2).

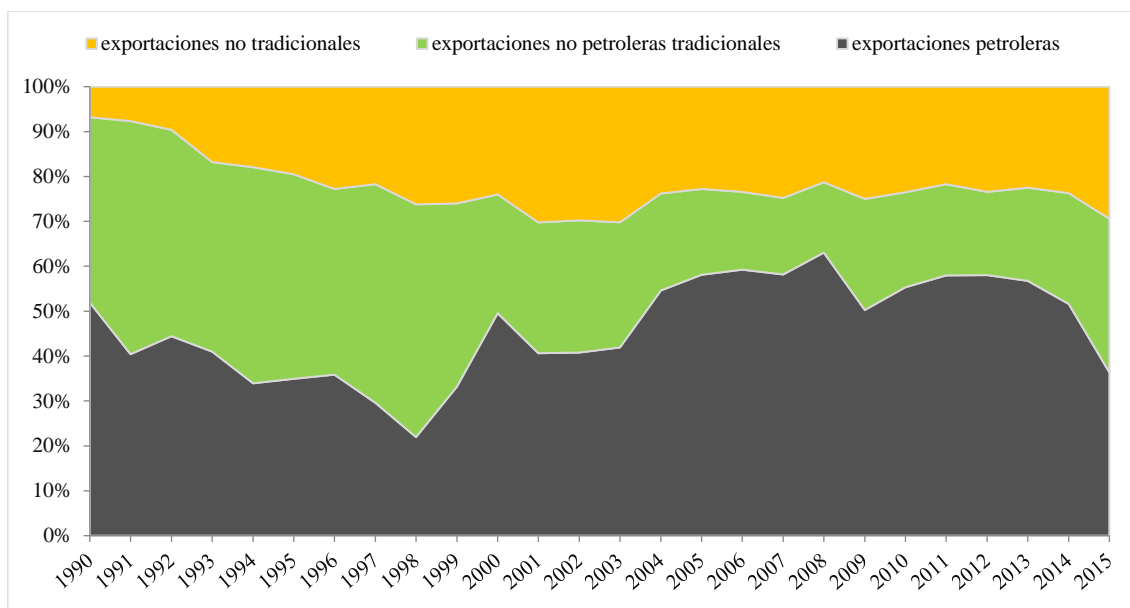
Gráfico 2. Evolución de las exportaciones de petróleo y derivados, 1960-2015 (en millones de USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>, fecha de consulta 15/04/2016.

Entre 2004 y 2014 el porcentaje de las exportaciones petroleras sobre el total no ha bajado del 50%, con un incremento en los últimos años. Solamente en 2015, a raíz de la drástica contracción del precio del petróleo, el peso de las exportaciones petroleras se ha reducido al 37% del total de las exportaciones: era desde el 2004 que éste porcentaje no se ubicaba por debajo del 40% (Gráfico 3).

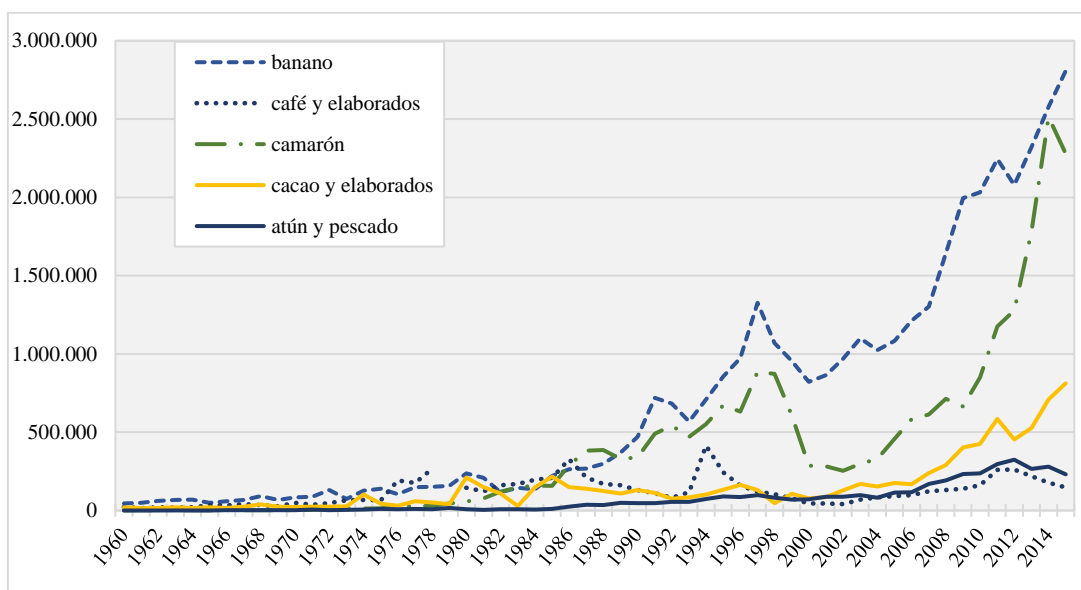
Gráfico 3. Composición de las exportaciones de Ecuador, 1990-2015
(en % sobre el total)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>, fecha de consulta 15/04/2016.

Las exportaciones tradicionales del Ecuador incluyen cinco rubros primarios: banano, café y elaborados, cacao y elaborados, camarón y atún y pescado (los últimos dos productos se incorporaron en los 60 a las exportaciones, mientras que los otros son mucho más antiguo). De éstos, el banano ha sido el más importante a lo largo de casi todo el periodo considerado, seguido por el camarón, desde finales de los 80 (Gráfico 4). En los años 60, estos cinco productos representaban en conjunto más del 80% de las exportaciones de Ecuador; su importancia ha disminuido progresivamente, conforme ha aumentado la del petróleo, y desde el 2004 su peso en las exportaciones totales se mantiene alrededor del 20%.

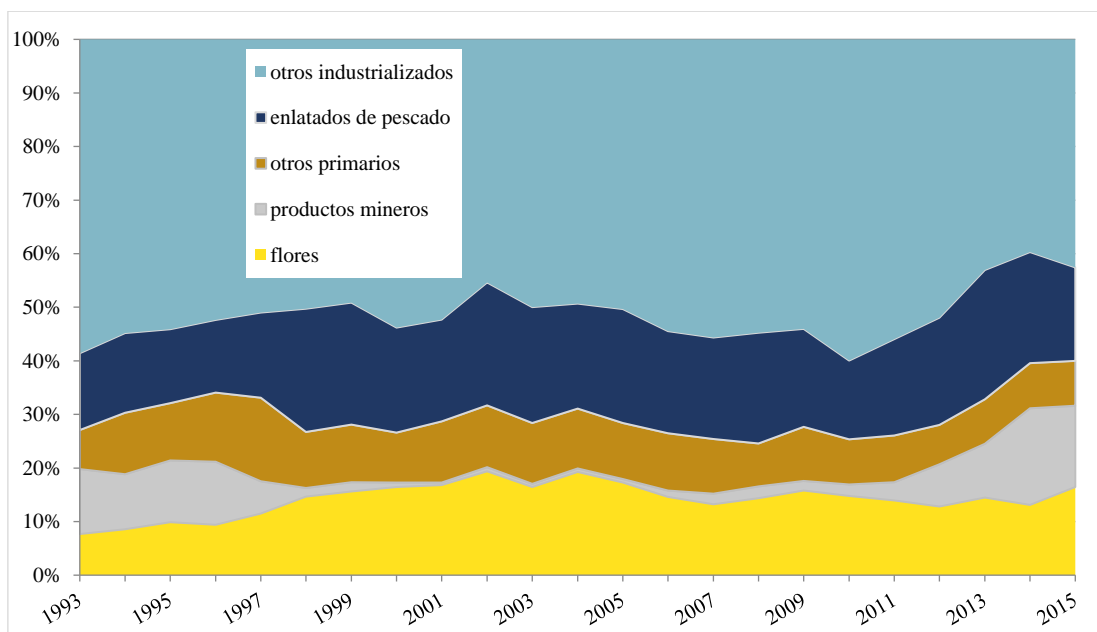
Gráfico 4. Exportaciones tradicionales de Ecuador, 1960-2015
(en miles de USD)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>, fecha de consulta 15/04/2016.

Las exportaciones no tradicionales, en cambio, están representadas por un conjunto de productos primarios (flores, frutas, madera, productos mineros) e industrializados (jugos y conservas de frutas, harina y enlatados de pescado, químicos y vehículos): desde la década de los 90 hasta 2015, el peso relativo de cada uno de estos dos grupos se ha mantenido relativamente estable, alrededor del 30% y 70%, respectivamente.

Gráfico 5. Composición de las exportaciones no tradicionales de Ecuador, 1993-2015



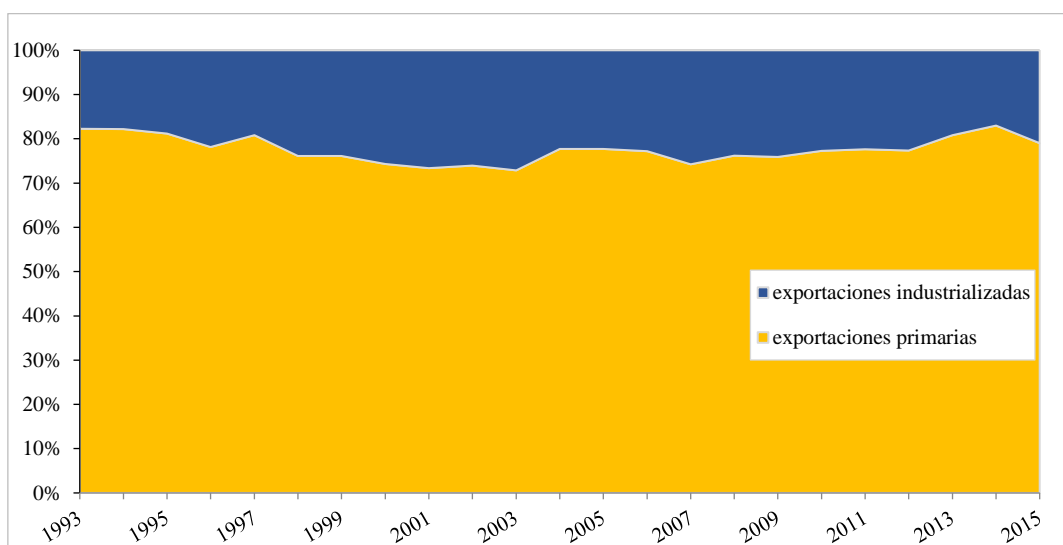
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>, fecha de consulta 15/04/2016.

Dentro de las exportaciones primarias no tradicionales los productos más dinámicos en los últimos 20 años han sido las flores, que desde finales de los 90 representan aproximadamente la mitad del valor de este grupo y los productos mineros: estos últimos han experimentado una expansión reciente muy fuerte, pasando del 8% del valor total de las exportaciones no tradicionales primarias en 2010 a alrededor del 40% en 2015 (el valor en USD se ha multiplicado por 10), a raíz de muchas nuevas concesiones entregadas por el Gobierno de Correa en los últimos años. El incremento de las exportaciones de flores y productos mineros explica que en los años 2014 y 2015 el peso relativo de los productos primarios en las exportaciones no tradicionales se haya incrementado al 40%. En las exportaciones no tradicionales industrializadas destacan los enlatados de pescado, cuyo peso en el grupo ha oscilado entre 20 y 30% en los últimos 20 años, con una tendencia a estabilizarse alrededor del 30% entre 2013 y 2015, siendo el valor de 2013 (36% de las exportaciones no tradicionales industrializadas) el más alto de toda la serie (Gráfico 5).

El peso del sector primario en las exportaciones ecuatorianas ha sido tradicionalmente muy alto y se ha mantenido entre el 70 y el 80% en las últimas dos décadas (Gráfico 6). En conjunto, el nivel tecnológico de las exportaciones ecuatorianas ha sido bajo y en las exportaciones industrializadas una importancia muy grande la tienen los productos manufacturados a partir de recursos naturales²⁵, como los procesados de la pesca y los agroindustriales (García y Vásquez de la Bandera, 2011).

²⁵ Lall (2000: 7-8) establece una clasificación de los productos por intensidad tecnológica (s sofisticación) y divide los bienes y productos manufacturados en: i) productos manufacturados a partir de recursos naturales (los de intensidad tecnológica menor), ii) manufacturas de baja tecnología, iii) manufactura de tecnología intermedia, y iv) manufactura de alta tecnología.

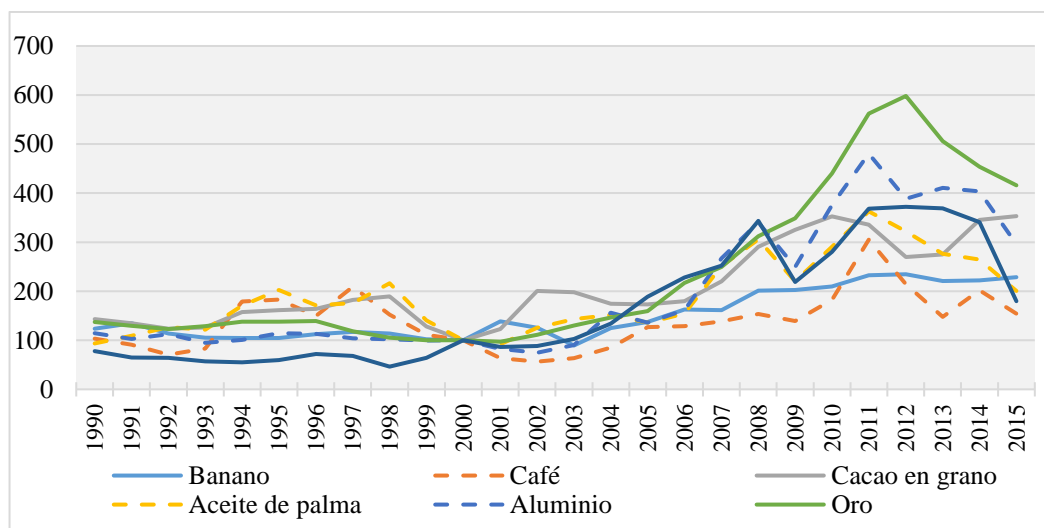
Gráfico 6. Exportaciones primarias e industrializadas, 1993-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>, fecha de consulta 15/04/2016.

Un factor que es oportuno considerar es que el incremento en la demanda de materias primas desde el inicio del nuevo siglo ha ocasionado un importante aumento en los precios de las *commodities*, entre 2003 y 2014.

Gráfico 7. Evolución del precio de las *commodities*, 1990-2015 (2000=100)

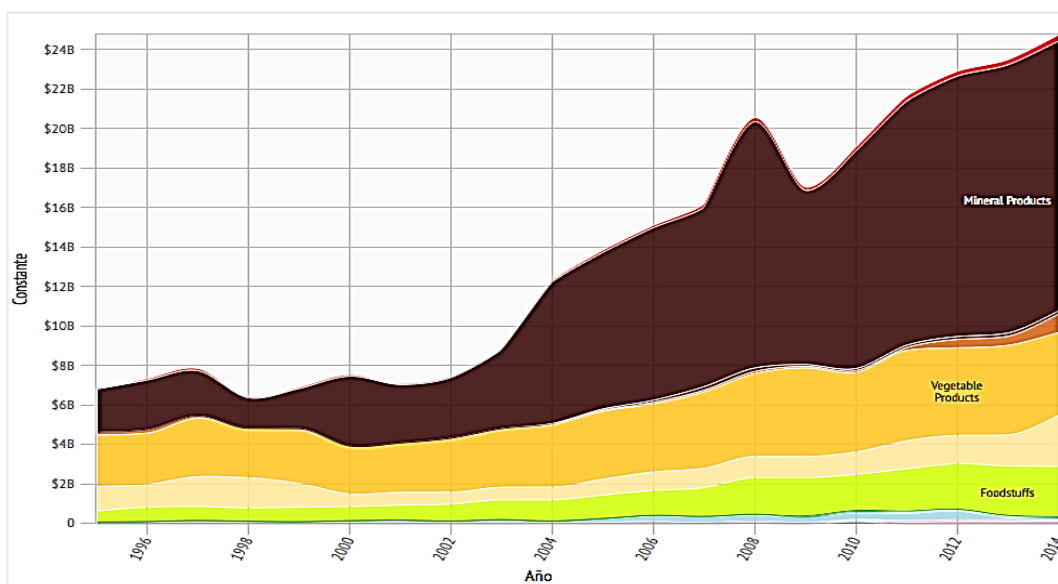


Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTADStat. Disponible en <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. [Bananas= Central America and Ecuador, US importer's price, FOB US ports; Coffee= Brazilian and other natural Arabicas, ex-dock USA ($\$/\text{lb.}$); Cocoa beans= average daily prices New York/London ($\$/\text{lb.}$); Palm oil, in bulk, Malaysia/Indonesia, 5% FFA, CIF N.W. European ports; Tin= London Metal Exchange, cash; Gold= 99.5% fine, afternoon fixing London ($\$/\text{troy ounce}$); Crude petroleum= average of UK Brent (light)/Dubai (medium)/Texas (heavy) equally weighted ($\$/\text{barrel}$)].

El Gráfico 7 muestra el comportamiento de los precios internacionales de algunas de las *commodities* exportadas por Ecuador: se puede observar claramente que todos han experimentado un incremento importante entre 2000 y 2012-2014, para caer en los últimos años.

El *Atlas of Economic Complexity* elaborado por el equipo de investigadores de la Universidad de Harvard, liderado por Ricardo Hausmann, ofrece una visualización intuitiva e inmediata de la estructura de las exportaciones de un país en un determinado año. La Figura 4 permite observar la evolución de la estructura de las exportaciones ecuatorianas desde mediados de los años 90. En 1995 (Figura 4.a), inicio de la serie en el Atlas, Ecuador tenía una canasta de exportaciones menos concentrada que en 2014 (último año disponible): en ese año el peso del petróleo ascendía al 25% del total de las exportaciones, poco menos que el banano (27%). Los crustáceos también tenían una cuota relevante al representar el 14% del total. Para 2004 (Figura 4.b) el petróleo había llegado al 49%²⁶ y en 2014 (Figura 4.c) al 51%, con una canasta mucho menos diversificada.

Figura 4. Exportaciones de Ecuador por sector, 1995-2014
(valores en USD a precios constantes)



Fuente: <http://atlas.cid.harvard.edu/explore/stacked/export/ecu/all/show/1995.2012.2>, fecha de consulta 15/01/2016.

²⁶ El peso del petróleo sobre el total de las exportaciones pegó un salto del 35% en 2003 al 49% en 2004, año en que entró en función el nuevo oleoducto Crudo Pesado OCP.

Figura 4. a. Exportaciones en 1995: valor total USD 5.200 millones

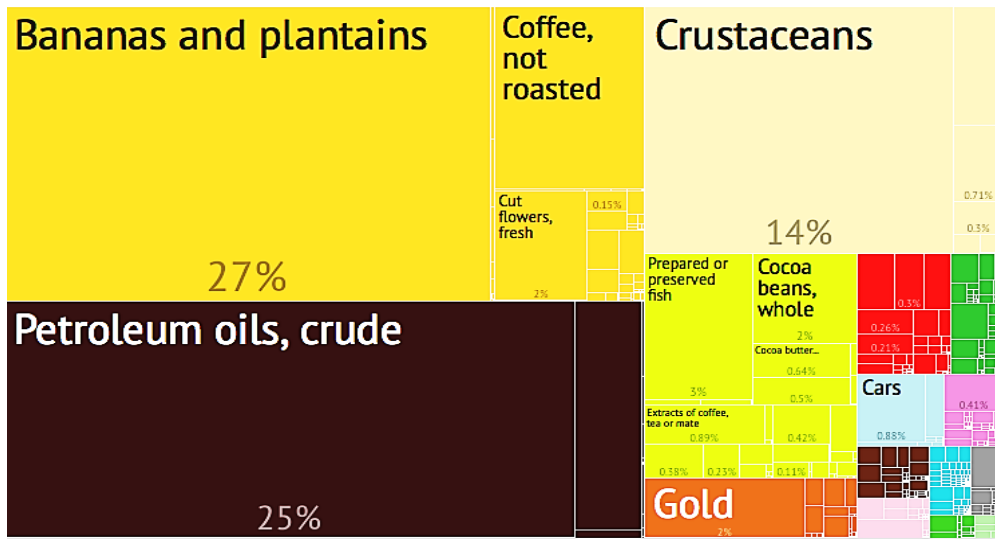


Figura 4. b. Exportaciones en 2004: valor total USD 10.600 millones

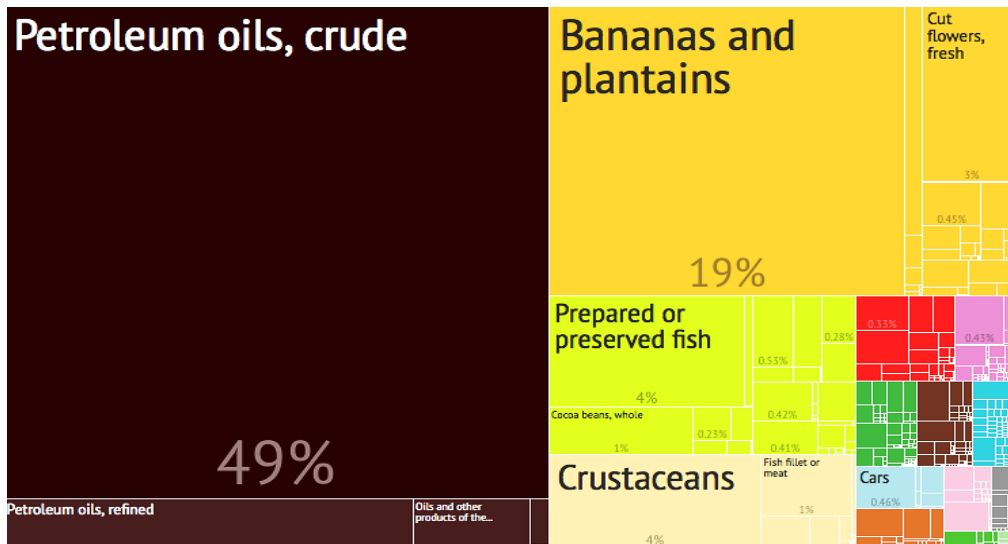
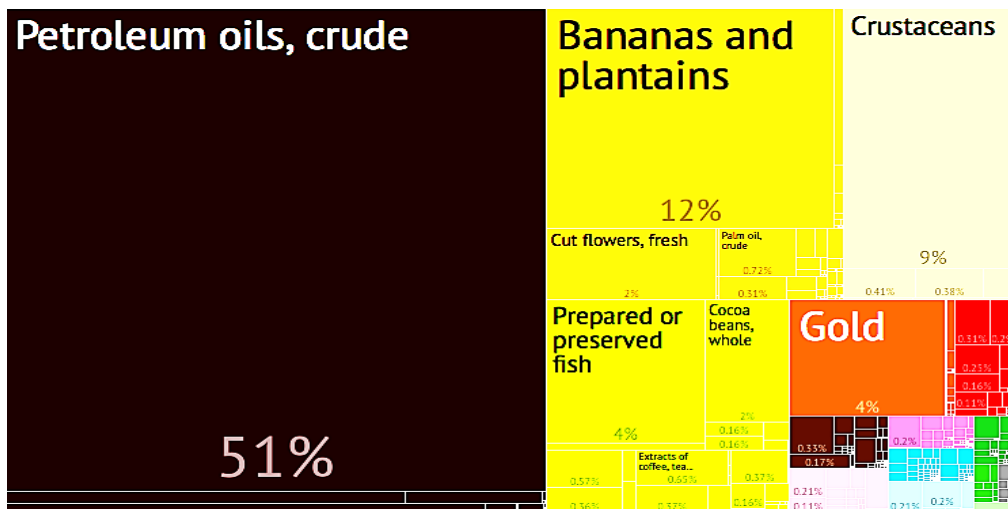


Figura 4. c. Exportaciones en 2014: valor total USD 28.600 millones



Fuente: <http://atlas.cid.harvard.edu/explore/stacked/export/ecu/all/show/1995.2012.2>

Este patrón en la evolución de las exportaciones parecería confirmar la tesis de una “reprimarización” de la estructura productiva en Ecuador, ya mencionada en el capítulo 2.

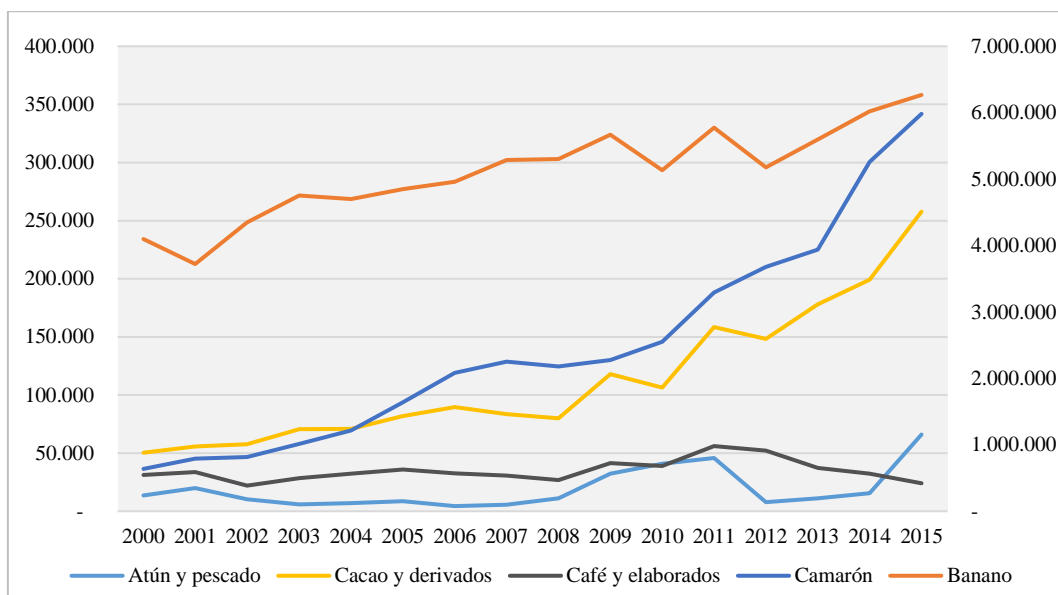
2.2. Las exportaciones ecuatorianas en volumen, 2000-2015

Un análisis del volumen de las exportaciones en el periodo estudiado puede ser útil para tener una apreciación más clara de la evolución de la capacidad productiva del país, pues permite una aproximación a las “capacidades” hausmannianas para revelar si éstas se han fortalecido o no y si ha habido pérdida de capacidad productiva. El volumen añade un elemento importante si se toma en cuenta que el valor de las exportaciones, y por lo tanto el peso relativo de cada rubro sobre el total, está fuertemente influenciado por los precios internacionales, que, como se mencionó anteriormente, se han mantenido en niveles extraordinariamente altos en la última década.

En lo que se refiere al sector petrolero, cabe destacar que la producción petrolera se mantiene sustancialmente estable desde 2004, año en que empezó a funcionar el Oleoducto Crudo Pesado (OCP), segundo oleoducto del país después del Sistema de Oleoducto Transecuatoriano (SOTE), habilitado en 1972. Lo que ha habido es una redistribución entre los porcentajes producidos por las compañías privadas y las empresas públicas (BCE, 2015: 7-8). Se ha incrementado el volumen de petróleo exportado, debido a que el precio del barril actuó como un incentivo para exportar más y procesar menos internamente: este factor, junto con el incremento en el precio, ha generado un aumento muy fuerte del peso de las exportaciones petroleras sobre el total.

El Gráfico 8 muestra el volumen de las exportaciones tradicionales desde 2000: se observa claramente que el banano, el camarón y el cacao y derivados siguen una tendencia ascendente, señal de que estos productos se están consolidando en el mercado internacional y la capacidad exportadora del país está mejorando. En cambio, tanto café y derivados, como atún y pescado se han mantenido relativamente estables, mostrando el primero de estos dos productos una ligera tendencia a la baja.

Gráfico 8. Exportaciones tradicionales en volumen, 2000-2015 (en toneladas métricas: valores del eje izquierdo, excepto para el banano que se visualiza en el eje derecho)²⁷



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IE Mensual.jsp>, fecha de consulta 15/04/2016.

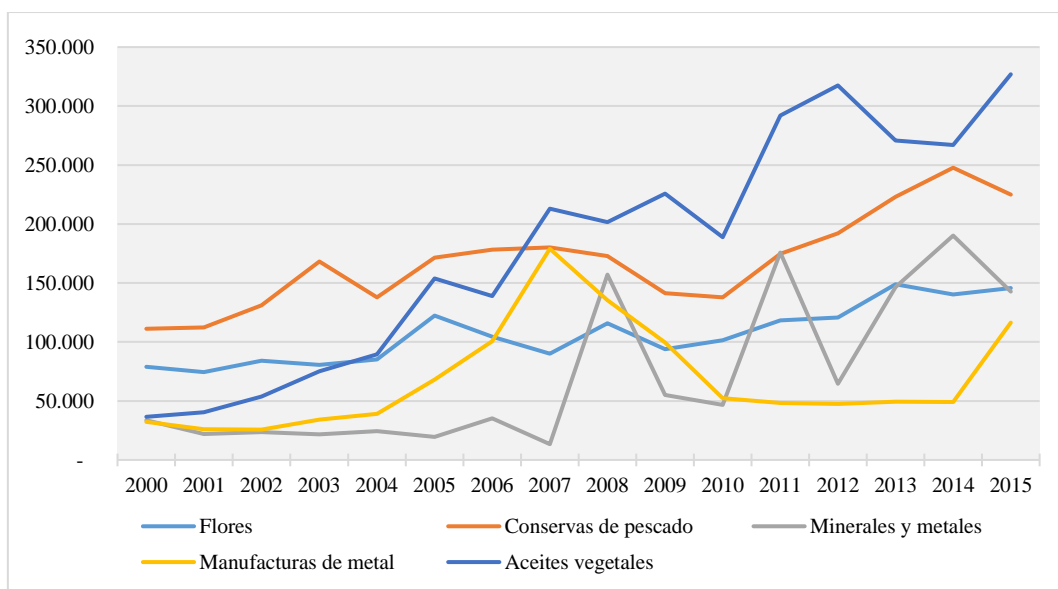
El Gráfico 9 analiza la evolución en volumen de las exportaciones no tradicionales más importantes, específicamente enlatados de pescado, flores, productos mineros, manufacturas de metal (este rubro incluye electrodomésticos y no incluye vehículos), aceites y extractos vegetales: estos 5 sectores en 2015 suman más del 60% de las exportaciones no tradicionales del país²⁸. Se observan claramente las distintas trayectorias que han seguido los diferentes productos: los enlatados de pescado, los aceites vegetales y los productos mineros han incrementado el volumen exportado de forma constante y marcada, a pesar de la ligera flexión en 2015 de los enlatados de pescado y la trayectoria más volátil de los productos mineros; las flores muestran un incremento constante, aunque moderado en comparación con el grupo anterior; las manufacturas de metal han experimentado un incremento hasta 2007, para luego caer y volver a recuperarse ligeramente en el último año. El incremento del valor de las

²⁷El volumen de exportación del banano se expresa en el eje derecho, siendo el orden de magnitud de las exportaciones del banano muy superior al de los otros rubros.

²⁸El resto de exportaciones no tradicionales es representado por (ordenando los rubros por su peso en el total de este grupo): madera (2%), vehículos (1,5%), químicos y fármacos (1,5%), manufactura de cuero, plástico y caucho (1,5%), jugos y conservas de fruta (1,4%), elaborados de banano (1,1%), harina de pescado (1%), manufacturas textiles (0,7%), manufacturas de papel y cartón (0,6%), fruta (0,6%), madera prensada (0,4%), tabaco en rama (0,4%), otros elaborados del mar (0,3%), prendas de vestir (0,2%), abacá (0,1%) y otros (6%). Cabe recalcar que el orden de importancia de estos rubros se mantiene sustancialmente invariado entre 2009 y 2015.

exportaciones de petróleo debido a la subida extraordinaria del precio del barril en el mercado internacional y al incremento de los volúmenes exportados, invisibiliza la evolución positiva de algunas de las exportaciones no tradicionales del país.

Gráfico 9. Exportaciones no tradicionales en volumen, 2000-2015 (en toneladas métricas)

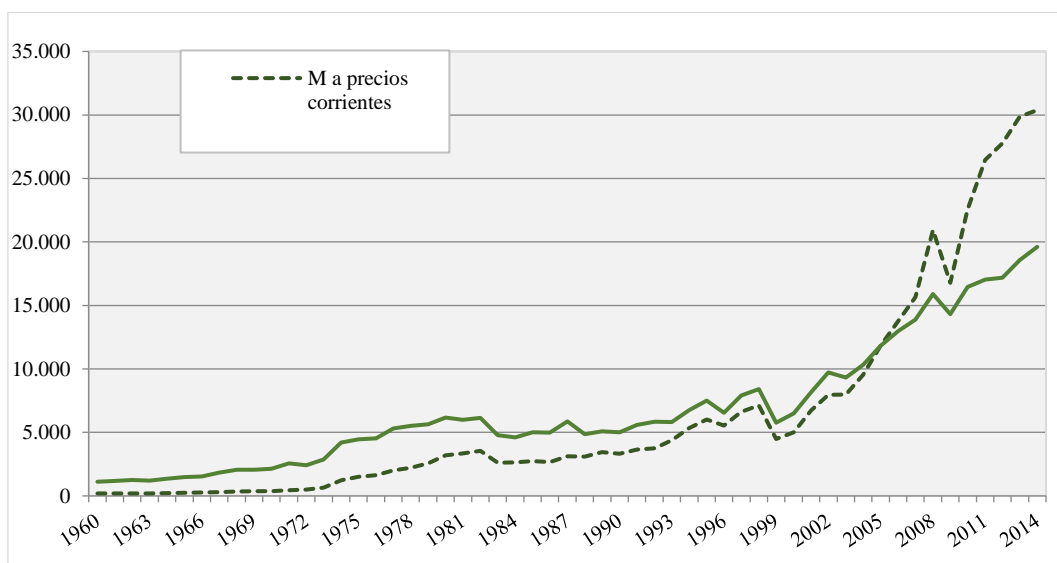


Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>, fecha de consulta 15/04/2016.

2.3. Las importaciones ecuatorianas, 1960-2015

La evolución de las importaciones de Ecuador en el mismo periodo ha seguido una tendencia hacia el incremento, similar a las exportaciones, con una marcada aceleración a partir de la primera década del 2000 (Gráfico 10).

Gráfico 10. Evolución de las importaciones de Ecuador 1960-2015
(en millones de USD)

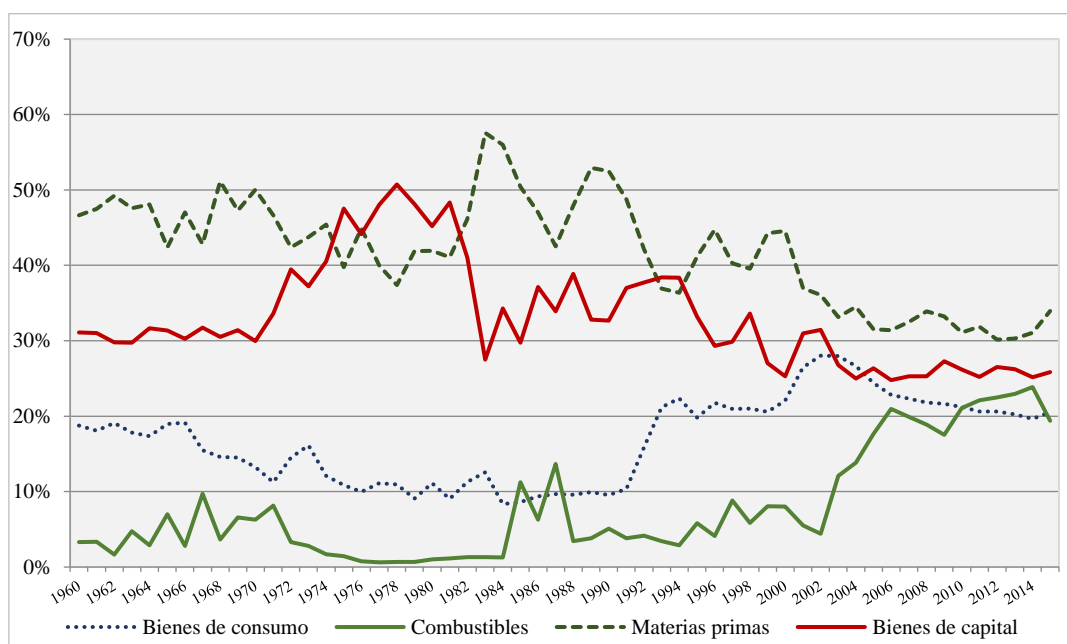


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial disponibles en <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>, fecha de consulta 15/04/2016.

En lo que se refiere al uso de los bienes y servicios importados, las materias primas han disminuido su peso de casi el 50% en 1957 a poco más del 30% en 2015. Los bienes de capital han incrementado su peso durante los 70 (época de industrialización) hasta el 45-50% de las importaciones totales, para caer en los 80 al 30-35%, y, tras un breve incremento que los llevó a representar el 35-40% a mediados de los 90, han seguido una trayectoria descendente: desde el 2002 su peso relativo se ha mantenido alrededor del 25%. Los bienes de consumo han disminuido su peso de manera constante hasta los primeros 90, cuando han recuperado el nivel de los 60 (20%) para subir hacia finales de los 90-inicios del 2000 y luego volver progresivamente al 20% en 2015. La componente que ha experimentado el crecimiento más sostenido es representada por combustibles y lubricantes, que ha mantenido una tendencia volátil hasta los primeros años del nuevo siglo para crecer marcadamente desde el 2002, llegar al 23% de las importaciones totales en 2013 y disminuir al 20% en 2015 (Gráfico 11). Este incremento se debe a la importación de mayores volúmenes de combustibles conjuntamente con el alza generalizada de los precios de las materias primas. Las importaciones corresponden en buena parte a diésel, utilizado para generación de energía termoeléctrica en las épocas de estiaje en las que baja la capacidad doméstica de generación hidroeléctrica, a fin de evitar los tradicionales apagones que vivía el país, fruto de las precarias condiciones de producción, en particular de la refinería estatal de Esmeraldas. Dicha refinería

tradicionalmente concentraba más de la mitad de la capacidad de refinación del país: la disponibilidad de recursos petroleros ha permitido (justamente a partir de 2003) mayores importaciones que en periodos anteriores (Acosta, 2009: 60, 61). Las importaciones sufrieron un pico en los años 2013 y 2014 por la paralización de la Refinería de Esmeraldas, durante los trabajos de rehabilitación y ampliación de la planta, que terminaron a finales de 2015²⁹.

Gráfico 11. Componentes de las importaciones ecuatorianas, 1960-2015
(en % sobre el total)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 8, fecha de consulta 15/04/2016.

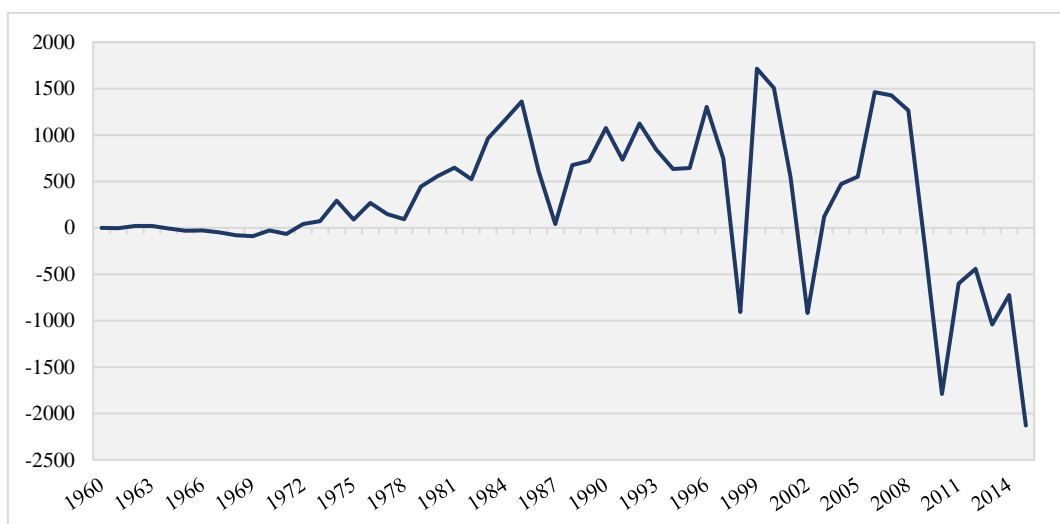
2.4. Balanza comercial, tipo de cambio real y apertura de la economía ecuatoriana

La balanza comercial de Ecuador ha mantenido un saldo positivo desde el inicio de los 70 hasta finales de los 90, cuando ha empezado una trayectoria muy volátil. Desde el 2008 el saldo se ha mantenido negativo, a pesar de medidas importantes de restricción a las importaciones introducidas por el Gobierno a partir de 2013 que

²⁹ Véase <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/10/21/nota/4130156/importacion-derivados-subio-casi-200-millones-hasta-agosto> y <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-importaciones-combustibles-economia.html>, fecha de consulta 21/08/2016.

culminaron con la implementación de medidas de salvaguardia de la balanza de pagos desde marzo 2015³⁰ (Gráfico 12).

Gráfico 12. Evolución del saldo de la balanza comercial de Ecuador, 1960-2015
(en millones de USD)



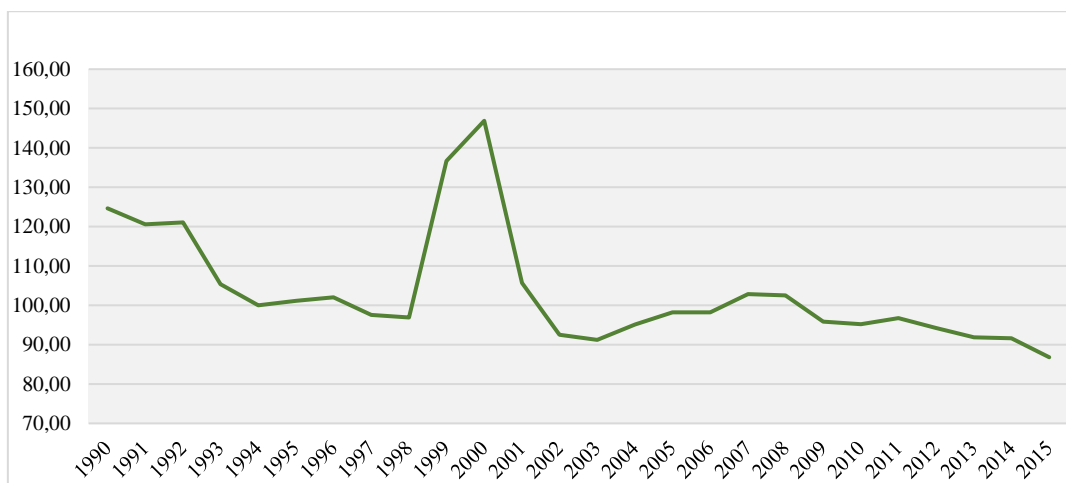
Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 8, fecha de consulta 15/04/2016.

De acuerdo a los datos del Banco Central de Ecuador el tipo de cambio real ha tenido una tendencia a disminuir durante todos los años 90. En los años 1999-2000 el país ha experimentado un periodo anómalo en correspondencia con el proceso de dolarización, para luego estabilizarse en los años siguientes. A partir del 2008 el tipo de cambio real refleja una pérdida de competitividad del Ecuador que podría contribuir a explicar los saldos negativo de la balanza comercial. Cabe destacar que la tendencia a la apreciación del tipo de cambio real frente a Estados Unidos (principal socio comercial de Ecuador) ha sido más marcada que en el promedio de los 18 países más importantes para el comercio ecuatoriano (Gráficos 13 y 14), a pesar de que todos los países vecinos de Ecuador han devaluado sus monedas en los últimos años³¹.

³⁰ El texto del decreto presidencial que establece las medidas de salvaguardia está disponible en la siguiente dirección <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>, fecha de consulta 12/04/2016.

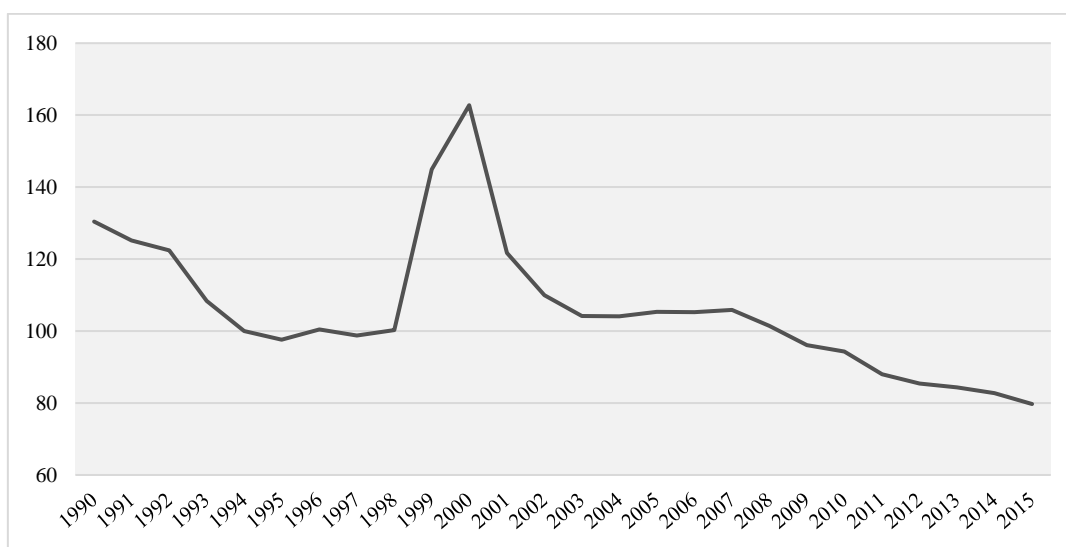
³¹ Véase <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/08/nota/5112710/devaluacion-monedas-vecinos-genera-debate-local> y <http://www.cronista.com/ripe/La-devaluacion-de-las-monedas-de-America-Latina-supera-35-anual-20160125-0011.html>, fecha de consulta 01/09/2016.

Gráfico 13. Tipo de cambio efectivo real de Ecuador, 1990-2015 (calculado sobre el promedio de los 18 países -22 a partir del 2011- con mayor importancia en el comercio de Ecuador)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp_8, fecha de consulta 15/04/2016.

Gráfico 14. Tasa de cambio real bilateral con Estados Unidos, 2000-2015

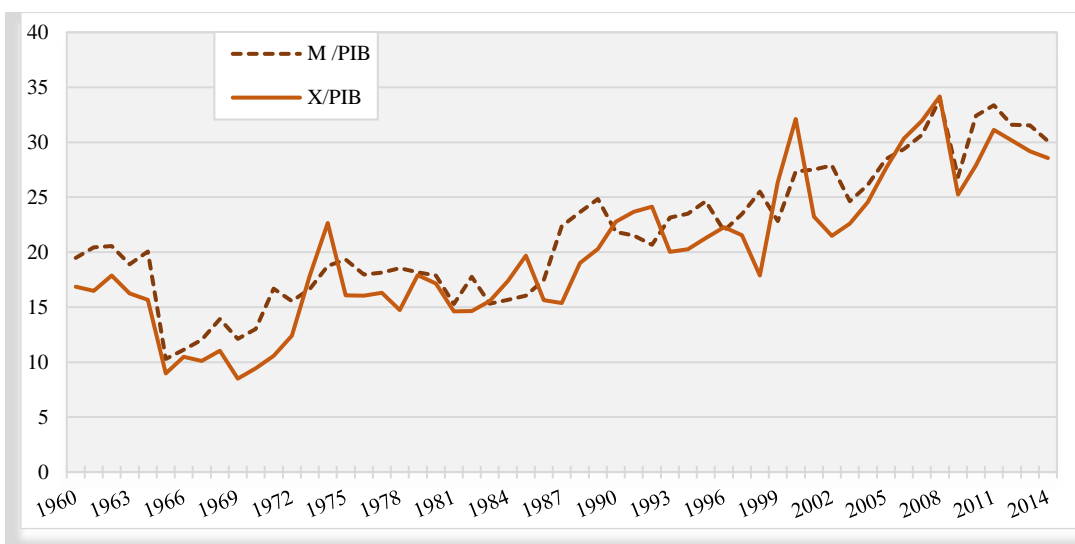


Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp_8, fecha de consulta 15/04/2016.

La evolución de los niveles de apertura de la economía ecuatoriana (medidos como porcentaje de las exportaciones y las importaciones sobre el PIB), en una perspectiva de largo plazo, sigue una trayectoria muy similar a la de otros países latinoamericanos. Los datos muestran una economía muy cerrada durante el decenio de 1960 (como corresponde a las políticas dominantes en la época de Industrialización por Sustitución de Importaciones). En los años 70 la subida de los

precios de las materias primas impulsa un incremento del peso de las exportaciones con respecto al PIB. A partir de 1982, tras la crisis de la deuda, el peso de las exportaciones y las importaciones sobre el PIB no ha dejado de crecer, desde valores del 12 % en 1982 hasta niveles cercanos al 30% en la actualidad (Gráfico 15).

Gráfico 15. Apertura de la economía ecuatoriana, 1960-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial disponibles en <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>, fecha de consulta 15/04/2016.

Es en este periodo de apertura donde se enmarca esta tesis. En efecto, los años que van del 2000 al 2015 marcan una época de apertura para la economía ecuatoriana, donde las exportaciones y las importaciones van a crecer de manera más rápida que el PIB.

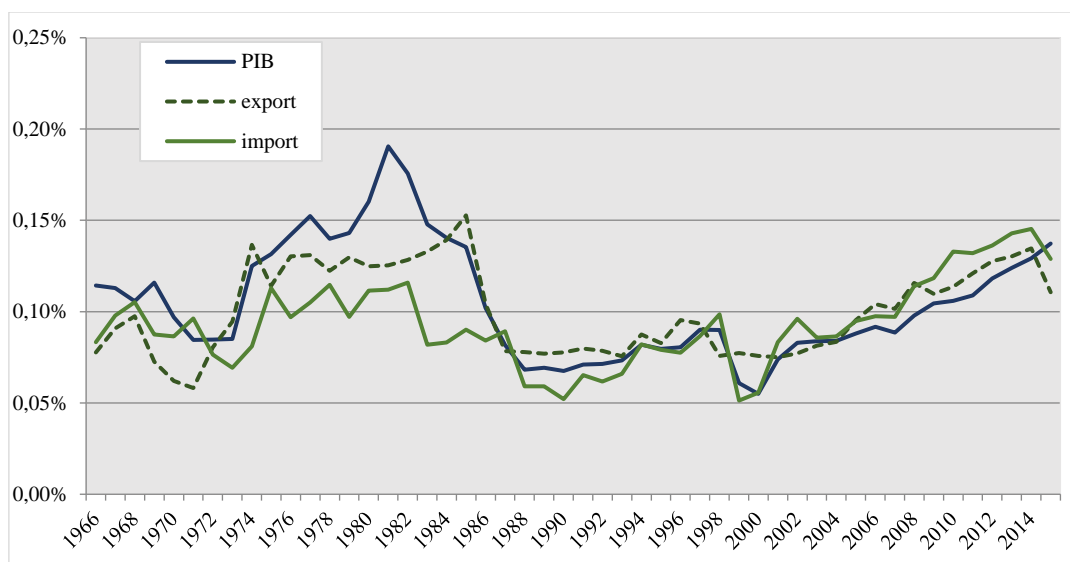
El periodo está claramente marcado por la evolución de los precios de las materias primas que, a partir de 2003, van a seguir una senda ascendente, impulsando primero las exportaciones ecuatorianas y luego todo el crecimiento económico del país.

2.5. Crecimiento del comercio de Ecuador y del mundo

El periodo considerado en esta investigación se inscribe en el proceso de globalización que ha experimentado la economía mundial. Una pregunta relevante es si Ecuador, dentro de este marco, ha sido capaz de aprovechar la “ventana de oportunidad” que se ha abierto en la economía mundial para crecer. El Gráfico 16 ofrece el porcentaje que supone Ecuador en el PIB, las exportaciones y las importaciones mundiales y permite tener una idea muy clara de la evolución de largo plazo de su economía. El peso de la economía ecuatoriana en el mundo desde los 90

oscila alrededor del 0,10%; las exportaciones y las importaciones muestran un comportamiento similar al PIB, aunque, en la última década ambas han crecido de manera más acelerada que éste.

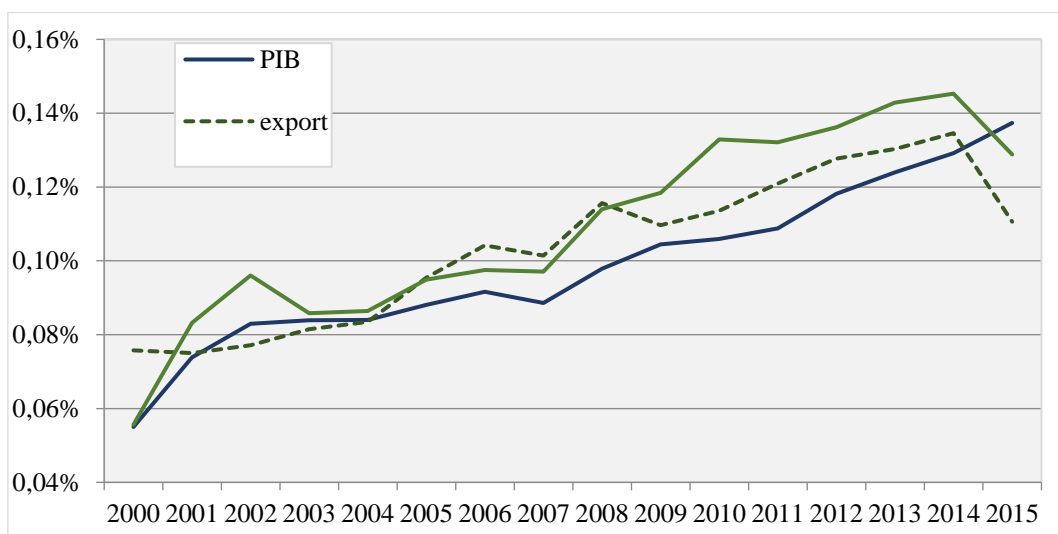
Gráfico 16. Porcentaje de Ecuador en el PIB, las exportaciones y las importaciones mundiales, 1966-2015 (en USD corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Banco Mundial, disponible en <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.KD?display=default>, fecha de consulta 22/07/2016.

Los años 70, con la subida de los precios de las materias primas, permiten un fuerte aumento del peso de Ecuador en el Mundo, del mismo modo que la crisis de la deuda de 1982 y la “década perdida” posterior devuelven al país los niveles más bajos de esta serie. De hecho, hasta que los precios de las materias primas no vuelven a subir a partir de 2003, no vuelve a crecer el peso de Ecuador en el mundo. El periodo actual está marcado por esta subida del precio de las materias primas y por un incremento claro del peso de Ecuador en el mundo (Gráfico 17), sin alcanzar los valores máximos previos de antes de la crisis de 1982. Este incremento significa que tanto el PIB, como las exportaciones e importaciones de mercancías de Ecuador han crecido en el periodo más que las del conjunto mundial, en buena medida impulsadas por los altos precios de las materias primas.

Gráfico 17. Porcentaje de Ecuador en el PIB, las exportaciones y las importaciones mundiales, 2000-2015 (en USD corrientes)

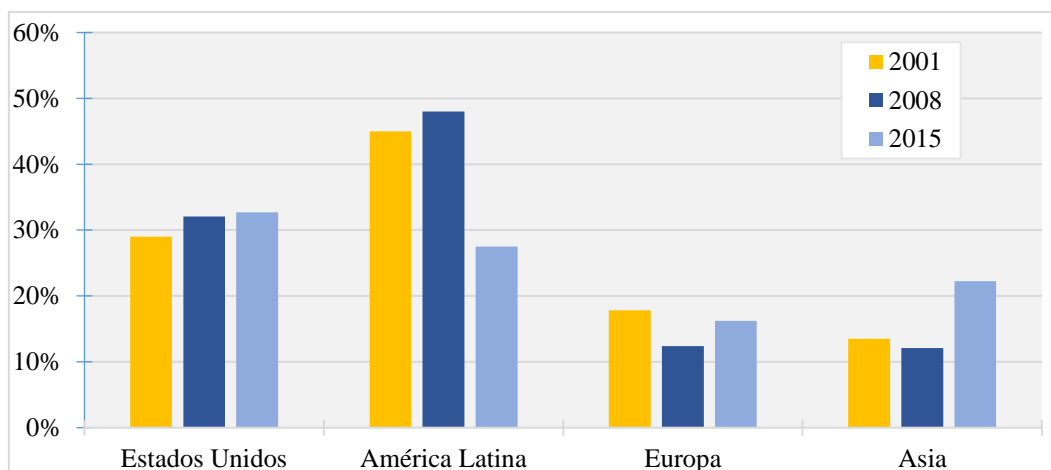


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Banco Mundial, World Development Indicators.

2.6. Principales socios comerciales

Los principales socios comerciales de Ecuador son relativamente estables, destacándose el papel preponderante de Estados Unidos en sus intercambios. El reparto por regiones es bastante estable también, aunque se percibe una subida muy clara en el último periodo de los países asiáticos (y en especial de China) que ganan peso a costa de América Latina. Cuando se tiene en cuenta el total del comercio (la suma de las exportaciones e importaciones) Estados Unidos ha supuesto desde el 2000 más de un tercio del total (Gráfico 18). Los 10 primeros países suponen casi un 75% del total del comercio y cuando se consideran los 25 primeros se alcanza casi el 95% del total.

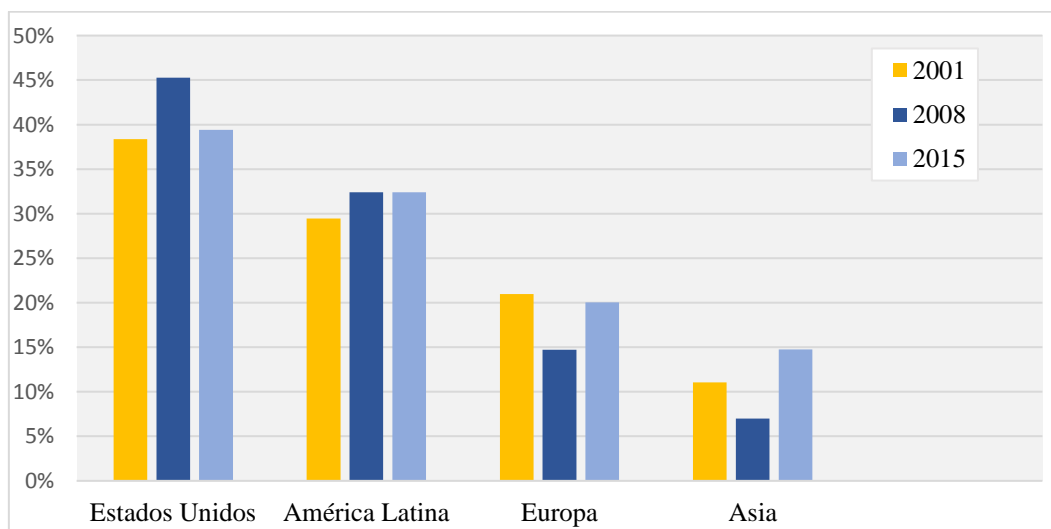
Gráfico 18. Comercio de Ecuador por regiones, 2001-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp_8, fecha de consulta 15/04/2016.

Cuando se atiende únicamente a las exportaciones, los principales clientes de Ecuador son aún más estables, destacándose, también en este caso, el papel preponderante de Estados Unidos, que en algún año ha llegado a absorber el 50% de las exportaciones ecuatorianas (Anexo 2). Los 10 primeros países supusieron en 2001 más del 80% del total del comercio y cuando se consideran los 25 primeros se supera el 95% del total. El reparto por regiones es relativamente estable (Gráfico 19), aunque se perciben subidas y bajadas del peso de Estados Unidos que se reflejan en bajadas y subidas (respectivamente) del peso de los países asiáticos y europeos.

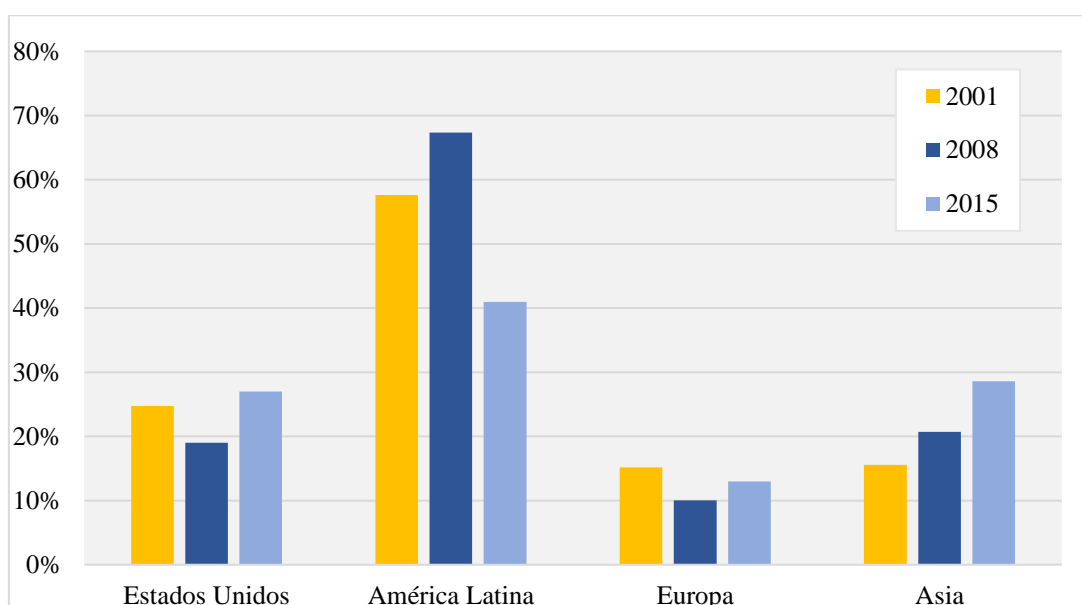
Gráfico 19. Comercio de Ecuador por regiones, 2001-2015 (exportaciones)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp_8, fecha de consulta 15/04/2016.

Cuando sólo se toman en consideración las importaciones los proveedores de Ecuador no están tan concentrados como los clientes. Estados Unidos sigue siendo el principal socio, pero debe destacarse el crecimiento de China que en 2015 ya aportó más del 15% de las importaciones (Anexo 3). Los 10 primeros países supusieron en 2015 casi el 75% del total del comercio y cuando se consideran los 25 primeros se alcanza el 94% del total. El reparto por regiones está experimentando importantes cambios. América Latina era en 2001 y 2008 el origen principal de las importaciones ecuatorianas. En 2015 lo sigue siendo pero ha perdido (Gráfico 20) más de 20 puntos, que han sido absorbidos en buena parte por los países asiáticos.

Gráfico 20. Comercio de Ecuador por regiones, 2000-2013
(importaciones)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 8, fecha de consulta 15/04/2016.

2.7. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador

Siguiendo a Alonso (1993), se han construido dos indicadores de la ventaja comercial revelada a partir de los datos de comercio de Ecuador proporcionados por Naciones Unidas: el saldo comercial relativo (SCR) y el índice de contribución al saldo (ICS). Ambos se construyen partiendo del saldo comercial de cada sector. En el primer caso, el saldo comercial se expresa como porcentaje del comercio total de cada sector y en el segundo, como desviación respecto al saldo medio, ponderado por el peso en el comercio. Los dos indicadores se formularían de la siguiente manera:

$$SCR_i = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right) \times 100$$

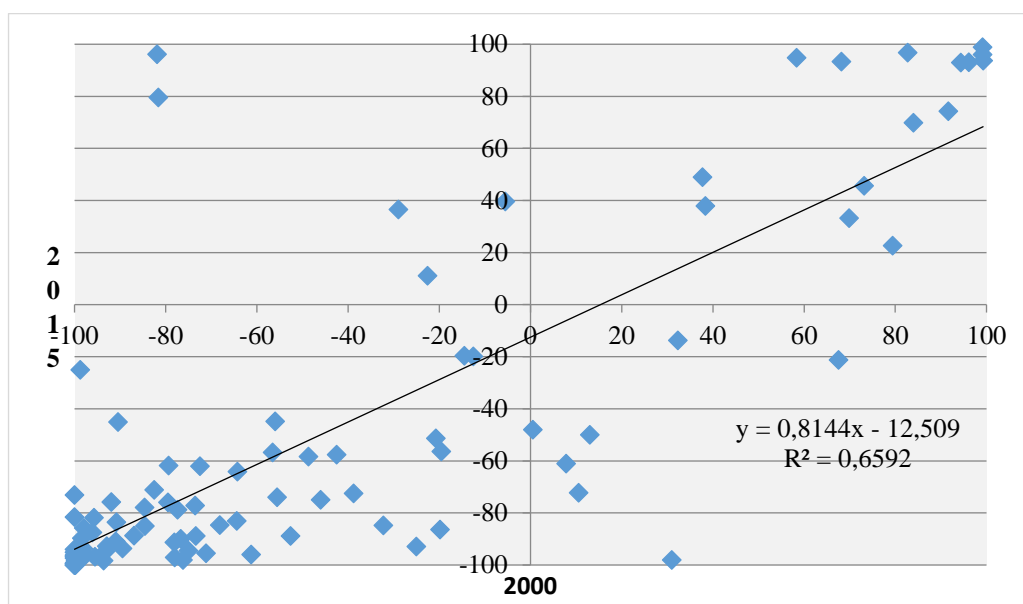
$$ICS_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum_i X_i - \sum_i M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right] \left[\frac{X_i + M_i}{\frac{\sum_i X_i + \sum_i M_i}{2}} \right] \times 100$$

donde X y M son las exportaciones e importaciones, respectivamente, y el subíndice i se refiere al sector considerado. El saldo comercial relativo (SCR) varía entre +100 y -100: en el primer caso sólo existen exportaciones y la ventaja es máxima y en el segundo sólo existen importaciones y la desventaja es máxima. El índice de contribución al saldo (ICS) se expresa como diferencia entre el saldo relativo de un sector y el correspondiente al conjunto de la economía, corregido por un factor de ponderación construido a partir del peso relativo de los flujos comerciales del sector.

El Anexo 4 ofrece una primera aproximación al perfil de ventajas y desventajas comerciales reveladas de Ecuador, que es muy acusado. El análisis del SCR muestra que las ventajas de Ecuador en 2015 se localizan en relativamente pocos productos, muchos de ellos tradicionales, y estas ventajas son también bastante estables en el periodo considerado. Aquí se presentan ordenadas de mayor a menor, de acuerdo al tamaño de la ventaja revelada por el indicador citado. Las partidas que tienen un SCR positivo: 16-preparados de carne o pescado; 06- plantas y flores; 78- plomo; 53- fibras vegetales; 71- piedras preciosas; 03- pescados y crustáceos; 24- tabaco; 08- frutas; 18- cacao y derivados; 88- partes de aviones 44- madera; 20- preparados de frutas; 07- hortalizas; 09- café; 41- pieles; 14- mimbre, bambú y ratán; 15- grasas vegetales y animales; 65- sombreros 27- petróleo y 46- cestería.

En el resto de productos Ecuador presenta en 2015 una desventaja, entre ellos, en otros productos básicos y en la práctica totalidad de los productos industriales. También estas desventajas son bastante estables en el periodo. El Gráfico 21 muestra la relación entre los valores de 2000 y 2015. El R^2 de la recta de regresión es de 0,66. Hay correlación pero, en general, los valores de 2015 son más bajos que los del año 2000. Esto significa que, en la mayoría de los casos, se han profundizado las desventajas, lo que es coherente con el empeoramiento de la balanza comercial de Ecuador en el periodo.

Gráfico 21. Evolución del Saldo Comercial Relativo, 2000-2015



Fuente: Elaboración propia.

El Índice de Contribución al Saldo permite una interpretación mejor de la evolución de las ventajas ya que, por una parte, las pone en relación con el saldo comercial global (cuyo signo puede estar motivado por la intensidad de la demanda interna o la evolución del tipo de cambio real) y, por otra, las pondera en función del peso de los sectores. El Índice de Contribución al Saldo permite así destacar los productos más importantes de cara a la formación del saldo comercial de Ecuador (Anexo 5). Los resultados también están ordenados de mayor a menor según el ICS de 2015. De nuevo, las ventajas de Ecuador aparecen muy concentradas en pocos productos. De hecho, solo 7 productos aportan más del 90% de la contribución positiva al saldo: 27- petróleo que contribuyó un +4,15 (24%³²), 8- frutas que contribuyó un +3,85 (22,5%), 3- peces y crustáceos un +3,36 (19,6%), 16- conservas de pescado un +1,28 (7,5%), 6- flores un +1,10 (6,4%), a continuación vendrían el 18- cacao y derivados (6,2%) y 71- piedras preciosas (5,8%).

En cambio en las desventajas, los grupos de productos que contribuyen negativamente a la formación del saldo, son muchos más y sus contribuciones más pequeñas. Así, los siete primeros solo suman el 61%: 84- maquinaria -2,84 (17%), 85- equipo eléctrico y electrónico -2,48 (14%), 87- vehículos -1,66 (10%), 30-

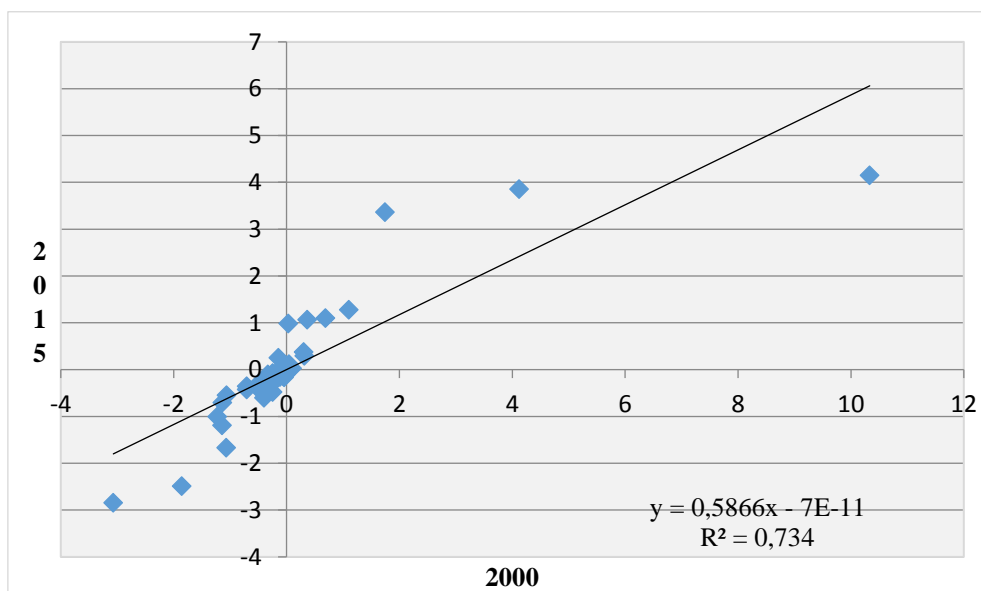
³² El valor del ICS correspondiente al código 27 en 2015 es 4,15, que es el 24% de la suma de los valores de todos los sectores que contribuyeron positivamente (17,17).

productos farmacéuticos -1,18 (7%), 39- Plásticos -1,00 (6%), 72- Hierro y acero -0,70 (4%) y 90- Equipo técnico -0,60 (3,5%).

Para interpretar adecuadamente este indicador debe tenerse en cuenta que, por ejemplo, en el grupo 27- Petróleo, aunque su ventaja en 2015 en términos del SCR fue relativamente pequeña (+22) tiene papel muy positivo en la conformación del saldo (+4,15 que supone el 24 % de todas las contribuciones positivas al saldo) cuando se toma en consideración su peso en el comercio de Ecuador.

Las ventajas y desventajas que muestra el ICS tienen una gran estabilidad en el tiempo. El Gráfico 22 muestra la evolución de los valores en el periodo 2000-2015. Debe tenerse en cuenta que un valor que está en la diagonal significa que los valores de 2000 y 2015 son muy parecidos. Se observa que los valores están muy cerca de la diagonal y que el R^2 de la recta de regresión entre ambos valores es de 0,73. El cambio principal viene por la gran caída que ha experimentado el petróleo, que ha pasado de aportar un +10 en el año 2000, a solo un 4,2 en 2015, tras la caída de los precios del petróleo.

Gráfico 22. Evolución del ICS, 2000-2015



Fuente: Elaboración propia.

2.8. Productos exportados con valor agregado y potencial

En resumen y en cuanto a cambio estructural, el análisis tanto de las exportaciones como de las ventajas comerciales y la importancia de los distintos productos en la

contribución al saldo de Ecuador muestran una situación en la que no se han producido variaciones sustanciales. Este primer hallazgo permite refutar la primera hipótesis de incorporación de nuevos productos: no han surgido, en la última década, nuevos productos que puedan remplazar la dependencia histórica que tiene el país del petróleo y que puedan impulsar un cambio en el modelo primario-exportador. En esta misma perspectiva, resulta preocupante el incremento de las exportaciones de productos mineros, pues profundizan el modelo primario exportador y tienen poca capacidad de generar empleo y *spillovers* de productividad en otros sectores (McMillan y Rodrik, 2011: 24). También vale la pena recordar que muchos de los productos exportados que son clasificados como industrializados (agroindustria, procesados de la pesca y de la madera) representan manufacturas a partir de recursos naturales y, por lo tanto, tienen rendimientos decrecientes y son sensibles desde el punto de vista de la sostenibilidad. La limitación tradicional del bajo contenido tecnológico de las exportaciones ecuatorianas (García y Vásquez, 2011), en el contexto de la igualmente tradicional baja sofisticación de las exportaciones de América Latina (Flores y Vaillant, 2011), aún no ha sido superada.

Sin embargo, algunos sectores han fortalecido su presencia en el mercado internacional, por lo que se pueden considerar los sectores más dinámicos y prometedores de la economía del país. Dentro de éstos, destacan dos rubros por su trayectoria positiva y por su alto potencial: las conservas de atún, dentro del sector de productos del mar (partida 1604) y el chocolate, dentro del sector de cacao y elaborados (partida 1806). Ambos rubros son clasificados como manufacturas basadas en recursos naturales (Lall, 2000), por lo que representan ya un primer nivel de agregación de valor y, si bien no tienen el potencial industrializador y los enlaces de otras ramas de la manufactura, desde una perspectiva más amplia de creación de valor que tome en cuenta la evolución de los mercados internacionales y su segmentación (Pérez, 2010) representan sin duda una oportunidad importante de fortalecimiento de las exportaciones ecuatorianas.

Desde el punto de vista de la lógica interna al presente trabajo de investigación, una vez refutada la primera hipótesis de incorporación de productos “próximos”, estos dos productos tienen una ventaja adicional: el primero, las conservas de pescado, encaja en el esquema predictivo desarrollado para Ecuador por Hausmann y Klinger (2010), quienes enumeran los productos del mar procesados entre los sectores con

alto valor estratégico para Ecuador. Por lo tanto su expansión representaría una suerte de evolución predecible de las capacidades existentes en términos de sofisticación y proximidad: los principales países exportadores de conservas de atún (excepto España) son países de renta media³³ –y por lo tanto tienen asociado un nivel similar de PIB per cápita como aproximación de la productividad– y Ecuador exporta productos próximos, es decir, versiones menos sofisticadas a partir de la misma materia prima (pescado congelado y harinas) que son exportados también por otros países exportadores de conservas de atún³⁴.

Por otro lado, el chocolate es un producto que tiene niveles de sofisticación y proximidad muy lejanos a los de las exportaciones de Ecuador en 2007; los países que típicamente exportan chocolate son países desarrollados (los primeros 10 exportadores de chocolate son países de renta alta)³⁵ y los países exportadores de cacao en grano (Costa de Marfil y Ghana, junto con Ecuador) no son exportadores importantes de chocolate, por lo tanto el chocolate no se puede considerar un producto próximo al cacao. Sin embargo, en los últimos años el chocolate en barra ecuatoriano, sobre todo el chocolate *Premium* con alto contenido de cacao, ha logrado un reconocimiento internacional extraordinario e inimaginable hace un lustro. Analizar cuáles han sido los factores de éxito de estos dos productos puede permitir tener una mirada más amplia e incorporar otros elementos en el debate a propósito de la diversificación productiva.

Finalmente, vale la pena recalcar que los dos sectores son importantes por su capacidad para crear empleo, por las prácticas de explotación sustentable que se han venido introduciendo, y, en el caso del sector chocolatero, por las implicaciones en términos de identidad territorial y modalidad de cultivo del cacao (en asociación con otros productos y no en monocultivo) y la relevancia de los pequeños agricultores en este sector.

³³ En 2015 los principales países exportadores de conservas de atún fueron, por orden de importancia, Tailandia, Ecuador, España, China, Indonesia, Mauricio, Seychelles, Filipinas, Vietnam (Anexo 6).

³⁴ Los primeros dos exportadores mundiales desde 2001 del rubro 1604 “Preparaciones y conservas de pescado” son China y Tailandia, seguidas por Ecuador que ocupa el tercer lugar.

³⁵ Los primeros 10 exportadores de Chocolate en 2015 son, por orden de cuota de mercado: Alemania (17%), Bélgica (11%), Países Bajos (6,7%) Estados Unidos (6,4%), Italia (6,3%), Polonia (5,8%), Francia (5,4%), Canadá (5,3%), Reino Unido (3,4%), Suiza (3,2%). Véase http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 29/05/2016.

Estos dos sectores serán analizados en detalle en los capítulos 3 y 4 para identificar qué factores han determinado su desempeño destacadamente positivo en la última década. Se valorarán tanto los factores externos, es decir, las condiciones de demanda externa y la evolución del comercio internacional que han caracterizado estos dos sectores en los últimos años, como los factores internos, es decir, las capacidades, en el sentido hausmanniano de conjunto de *inputs* transables y no transables necesarios para la producción de un bien, que han sido desarrolladas dentro del país para fortalecer las exportaciones de dichos sectores. Esto permitirá contrastar la segunda hipótesis que supone que los factores determinantes para el surgimiento, o el fortalecimiento, de los productos exportados por Ecuador, derivan de las condiciones de la demanda externa, más que de políticas de fomento específicas.

CAPITULO 3 – LAS CONSERVAS DE ATÚN

En el presente capítulo se analizará en detalle la evolución del comercio de conservas de atún, así como de las capacidades necesarias para su producción, a fin de identificar los factores que han permitido su desempeño positivo en los últimos años. El capítulo está estructurado de la siguiente manera: en primer lugar, se valora la importancia de las conservas de atún en el comercio mundial, reflejada en el incremento de su cuota de mercado sobre el total de las exportaciones mundiales; en segundo lugar, se detallan las exportaciones ecuatorianas de este rubro específico, su valor y los principales destinos; en tercer lugar, se describe el proceso de producción de las conservas de atún; y, finalmente, se analizan las capacidades necesarias para su producción tratando de entender cómo han evolucionado en la última década.

Esta indagación se realizará de acuerdo al entendimiento de capacidades que proponen Felipe *et al.* (2012: 34) a partir de la teorización del rol de las mismas en el desarrollo económico formulada por Hidalgo y Hausmann (2009). Las capacidades necesarias a la producción y exportación de los bienes se agrupan en tres categorías: i) capital humano y físico, el sistema legal y las instituciones; ii) el *know how* empresarial y el conjunto de prácticas consolidadas colectivamente de parte de los individuos que forman las empresas; y iii) las habilidades organizativas que permiten formar, coordinar y operativizar actividades que involucran un gran número de personas. Para esta última parte se han utilizado, además de bibliografía y documentos oficiales (tratados internacionales y resoluciones nacionales), entrevistas en profundidad a actores claves, orientadas a completar la información que no está disponible en las fuentes secundarias y a entender el rol de algunos elementos específicos (por ejemplo, la inversión extranjera) en el desarrollo del sector. En el Anexo 1, ya mencionado en la introducción, se encuentra una ficha técnica con el detalle de las personas entrevistadas, sus cargos y vinculación con el sector, conjuntamente con las principales contribuciones realizadas por cada una de ellas.

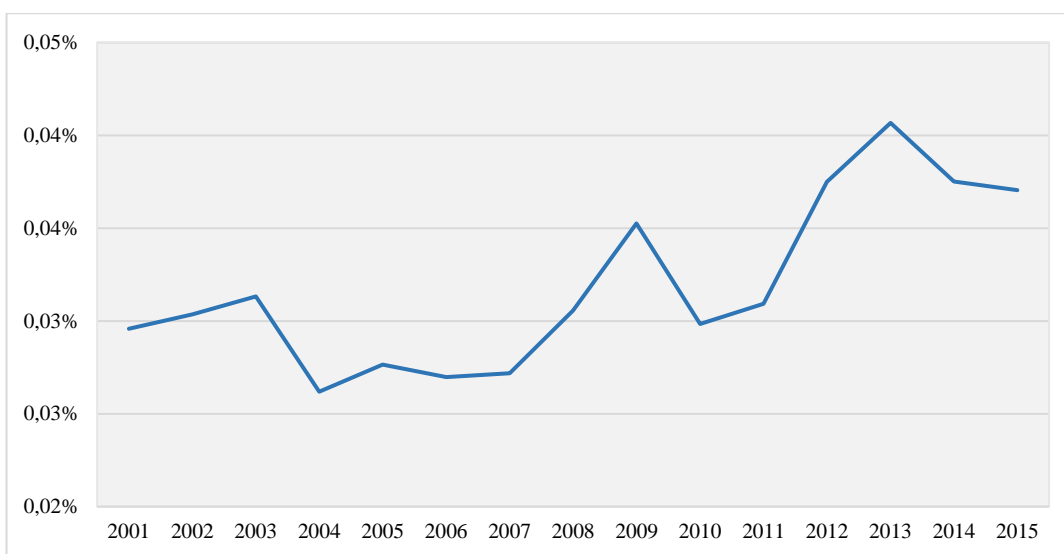
3.1. Las conservas de atún en el comercio mundial

Las Conservas de Atún o atún enlatado [código 16041410 según el Sistema Armonizado (HS) o Nomenclatura Combinada (NC) o TARIC o NANDINA]³⁶ forman parte de la partida 1604 “Preparaciones y conservas de pescado, caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado”, donde figuran también las conservas de Salmón (11), Arenque (12), Sardina (13), Caballa (15), Anchoas (16), Caviar (30) y Otros (19-20).

Las Conservas de Atún son un producto cuyo comercio ha crecido más rápidamente que el comercio mundial en el periodo considerado. Así, en 2001 las exportaciones mundiales en el sector fueron de USD 1.808 millones que suponían un 0,029% del comercio mundial mientras que en 2015 alcanzaron los USD 6.050 millones, lo cual supuso un 0,037%; los valores más altos del sector se alcanzaron en 2013, cuando las exportaciones totales fueron USD 7.697 millones, equivalentes al 0,040% de las exportaciones mundiales totales. Debe tenerse en cuenta que éste es un periodo (sobre todo entre 2003 y 2008) de fuerte crecimiento del comercio mundial, por lo que esta ganancia de peso relativo del producto en las exportaciones mundiales nos habla de una producción muy dinámica (Gráfico 23).

³⁶ La estructura arancelaria utilizada en Ecuador es la NANDINA o Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado o HS). A partir de 2007 ha sido parcialmente modificada para uniformarla al Sistema Armonizado, utilizado internacionalmente. Ver <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6>, fecha de consulta 22/04/2016.

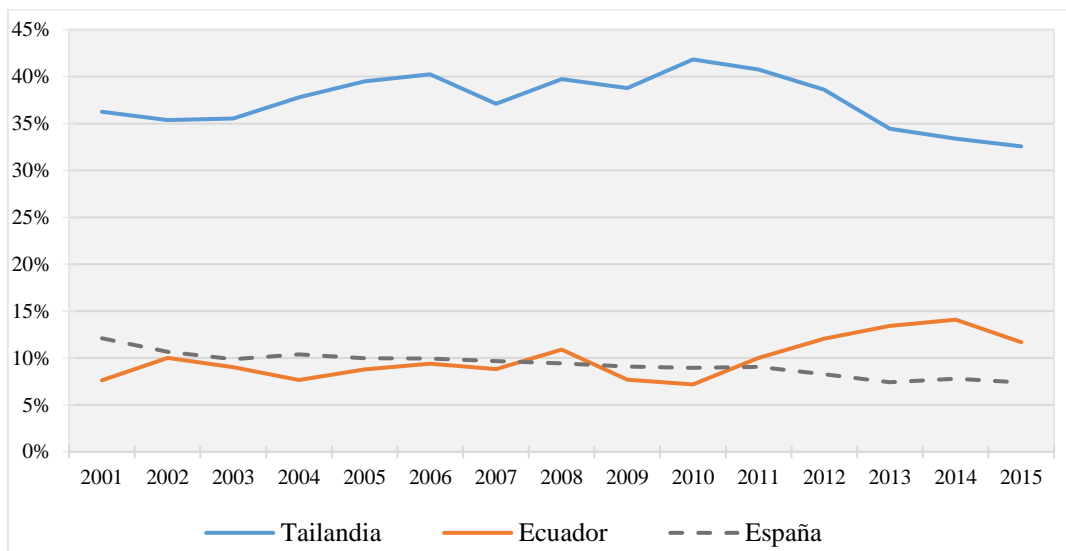
Gráfico 23. Peso de las exportaciones de las Conservas de Atún (160414) en el comercio mundial, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 30/05/2016.

Los principales exportadores de conservas de atún en el mundo son Tailandia, Ecuador, España, Filipinas, China, India y Mauricio: todos estos países en 2015 tenían una cuota de mercado superior al 5%. Ecuador no solo ha conseguido en el periodo incrementar sus exportaciones, sino que ese incremento supone también un aumento de su cuota de mercado, que ha pasado de 6,5% en 2000 a 14,4% en 2013, aunque descendió al 11,7% en 2015 (Gráfico 23 y Anexo 6), siendo el país que más cuota de mercado ha ganado en el periodo (+7,9). En 2015, Ecuador es el segundo exportador mundial, por detrás de Tailandia que tiene un 32% de la cuota mundial y por delante de España, que se ha visto desplazada por Ecuador y que ahora solo tiene entre 7 y 8% de la cuota mundial (Gráfico 24). La exportación de las Conservas de Atún está bastante concentrada y los 10 primeros exportadores suman más del 90% de la exportación mundial. En anexo se reportan los 15 principales exportadores de Conservas de Atún, sus respectivas cuotas de mercado (Anexo 6) y el valor de sus exportaciones (Anexo 7) desde el 2001.

Gráfico 24. Cuota de mercado de los principales exportadores de Conservas de Atún, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 06/06/2016.

Los principales importadores de Conservas de Atún son países desarrollados, que ocupan los 9 primeros puestos del ranking de importadores, principalmente, Estados Unidos, países europeos y Japón (Tabla 6), sumando los 10 primeros países el 67,5% de la cuota de mercado.

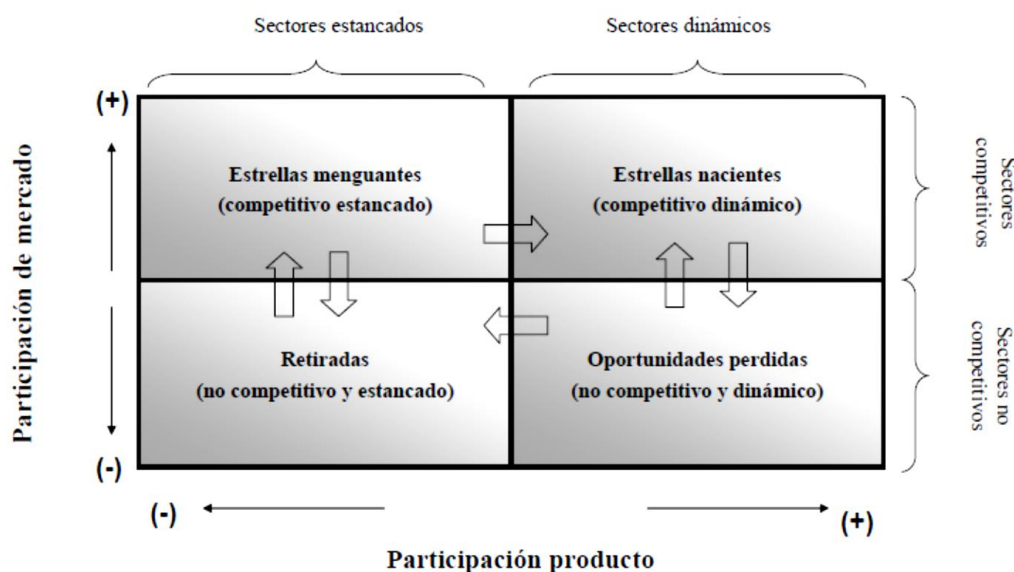
Tabla 6. Principales importadores de Conservas de Atún, 2015 (en miles de USD)

País	Importaciones	% Participación
Estados Unidos de América	909.336	14,1
Italia	621.198	9,7
Reino Unido	506.193	7,9
Francia	475.077	7,4
España	461.280	7,2
Alemania	326.065	5,1
Japón	270.289	4,2
Australia	212.616	3,3
Países Bajos	177.337	2,8
Egipto	171.899	2,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Trade Map, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvp=3||||160414, fecha de consulta 10/05/2016).

En términos del análisis de competitividad de Mandeng (1991) este sector supone una “Estrella naciente” para Ecuador, es decir, un sector donde el país gana cuota de mercado a la vez que el sector gana peso en el mercado mundial (Figura 5).

Figura 5. Matriz de análisis de competitividad propuesta por Mandeng (1991)



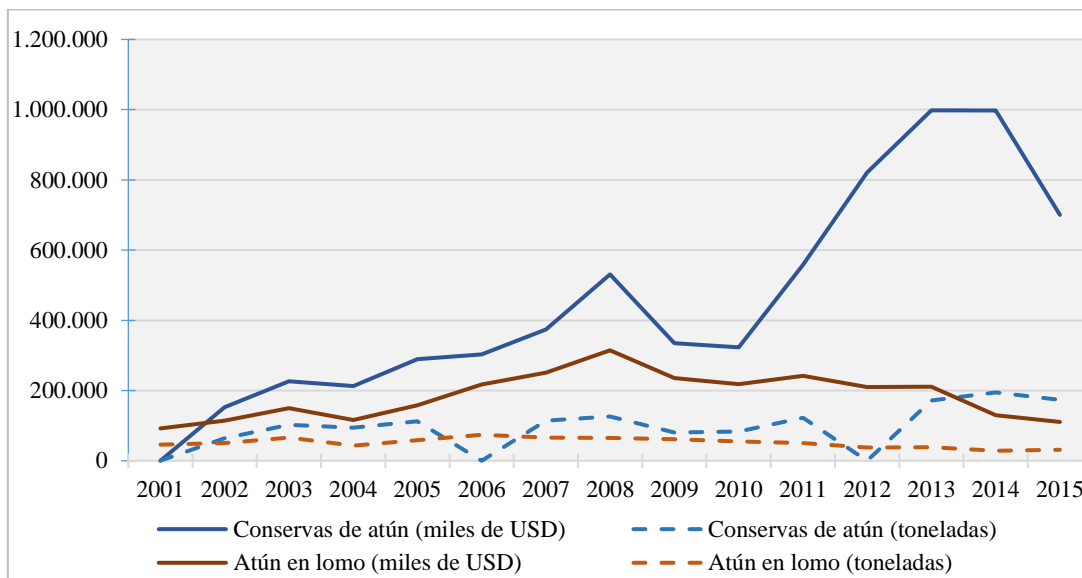
Fuente: Hernández y Romero (2009).

3.2. Las exportaciones ecuatorianas de conservas de atún

Según la base de datos del Banco Central del Ecuador las exportaciones correspondientes a las conservas de atún pasaron de USD 99,57 millones en 2000 a USD 998,1 millones en 2014, es decir, se multiplicaron por más de 10, en términos corrientes, si bien en el año 2015 las exportaciones bajaron a USD 700.514.000; buena parte de esta mejora tiene lugar en los últimos años, entre 2011 y 2014. Por el contrario las exportaciones de lomo congelado han disminuido, evidenciando que el producto procesado gana peso en las exportaciones (Gráfico 25)³⁷.

³⁷ Véase www.ceipa.com, fecha de consulta 20/04/2016.

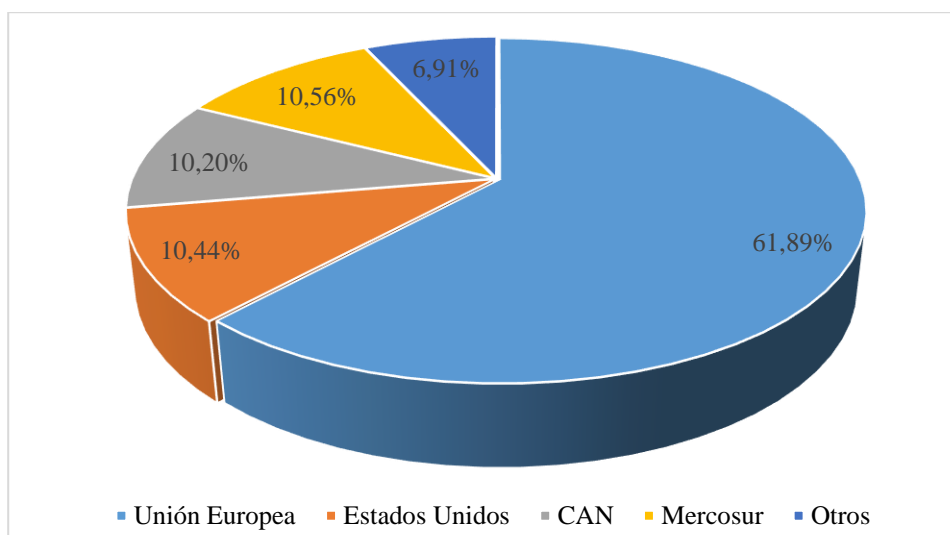
Gráfico 25. Exportaciones de Ecuador de Conservas de atún (1604141) y de Atún en lomo (16042000), 2001-2015³⁸



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEIPA y BCE, disponibles en www.ceipa.com.ec y <http://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>, fecha de consulta 20/04/2016.

El principal destino de las exportaciones ecuatorianas de conservas de atún en la última década ha sido la Unión Europea. En 2015 este mercado ha significado más del 60%, seguido por Estados Unidos, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercosur, que representan aproximadamente el 10% cada uno (Gráfico 26).

Gráfico 26. Destino de las exportaciones ecuatorianas de conservas de atún, 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEIPA y BCE, disponibles en www.ceipa.com.ec y <http://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>, fecha de consulta 20/04/2016.

³⁸ Hasta el año 2000 las dos partidas eran unidas en la 16042000.

3.3. El proceso de producción de las conservas de atún

La Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros (CEIPA) describe el procesamiento del atún desde la pesca hasta el empaque para ser comercializado³⁹, de acuerdo a las siguientes fases: pesca y transporte; recepción; almacenamiento; descongelamiento y eviscerado; cocción, limpieza; enlatado y esterilización; y empaque.

Pesca y transporte

La flota pesquera realiza la captura del atún en el Océano Pacífico Oriental (OPO): las especies más importantes son *yellowfin* o aleta amarilla (*Thunnus albacares*), *big eye* o patudo (*Thunnus obesus*) y *skipjack* o barrilete (*Katsuwonus pelamis*), siendo ésta última la más significativa por volumen de captura de acuerdo a la Comisión Interamericana de Atún Tropical (CIAT o IATTC en inglés), organismo encargado de la conservación y ordenación de atunes en el Océano Pacífico Oriental⁴⁰. Las embarcaciones (un ejemplo se visualiza en la Foto 1) están equipadas con equipos de frío (congeladores) que garantizan la calidad del pescado hasta la llegada a los diferentes puertos pesqueros que existen en el Ecuador: Manta, Posorja y Guayaquil.

Foto 1. Barco atunero para pesca de cerco



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec/>, fecha de consulta 30/03/2016

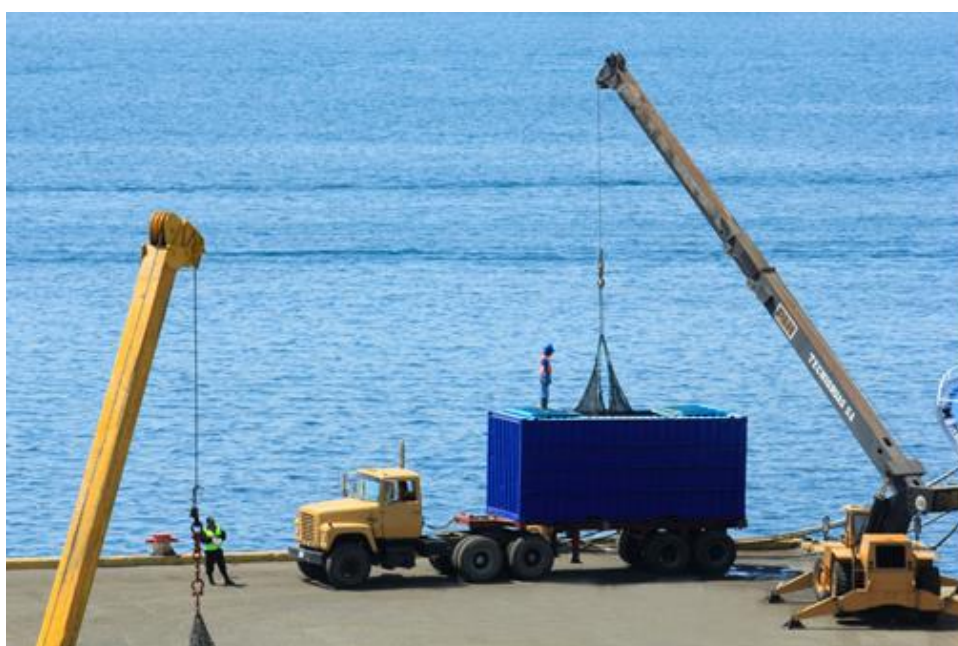
³⁹ Disponible en: http://www.ceipa.com.ec/Proceso_del_atun, fecha de consulta 26/04/2016.

⁴⁰ Este organismo publica datos mensuales de captura por especie y por país, disponibles en: <https://www.iattc.org/CatchReportsDataSPN.htm>, fecha de consulta, 04/05/2016.

Recepción

El atún capturado y congelado a bordo de las embarcaciones se descarga en el puerto en containers especiales (Foto 2) que lo transportan hasta la planta y se clasifica de acuerdo a la especie y el tamaño, la procedencia (barco), y sus principales características como la temperatura, el contenido de sal y de histamina⁴¹ (sustancia que puede provocar intoxicación).

Foto 2. El atún se descarga en el puerto de Manta



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

⁴¹ La histamina es una sustancia (amina idazólica) involucrada en las respuestas locales de sistema inmune. Se encuentra en el cerebro (sistema nervioso central) y en la sangre periférica. En la comida descompuesta o mal refrigerada, como el pescado, se puede dar un proceso de conversión de histidina en histamina, que causa intoxicaciones alimentarias (<https://es.wikipedia.org/wiki/Histamina>).

Foto 3. Los atunes son etiquetados



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

Almacenamiento

El pescado clasificado y etiquetado (Foto 3) se coloca en congeladores para mantenerlo en condiciones adecuadas hasta su procesamiento. La especialización llega al punto que existen pequeñas diferencias en el tratamiento de las distintas variedades de atún y el jefe de producción de la planta industrial organiza el procesamiento por bloques de pescado de la misma variedad: por esta razón es importante clasificar el pescado al momento de la descarga (Entrevista 3). El almacenamiento y procesamiento se realizan a partir de estándares de calidad establecidos, en particular de acuerdo al principio FIFO (*first in, first out*, es decir, lo primero que entra, primero sale). En la producción de las conservas de atún el costo de la materia prima incide de manera significativa⁴², por lo que es importante mantener un control riguroso del orden de procesamiento para asegurar un rendimiento final alto (Zagarramundi *et al.*, 1998).

⁴² La incidencia de los distintos rubros sobre el costo total varía de caso a caso, pero una estructura típica de costos en el sector de las conservas es la siguiente: materias primas 30-44 %, mano de obra directa 7-9%, servicios 2-3%, envase 18-20 %, administración 5%, ventas 3%, costos indirectos 10-12%; costos fijos 12-14% (Zagarramundi *et al.*, 1998).

Descongelamiento y eviscerado

El pescado, aún congelado, es colocado en tinas de agua caliente, en las que permanece de 3 a 12 horas dependiendo del tamaño. Una vez descongelado, se eliminan las vísceras y se corta el pescado en secciones (Foto 4): esta actividad se realiza de forma manual. Las secciones son colocadas en carros diseñados específicamente para el proceso de cocción. Los descartes son utilizados para la producción de harina de pescado.

Foto 4. Eviscerado del pescado.



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

Cocción

El pescado se cocina a vapor, modalidad que facilita la limpieza final para preparar los filetes (Foto 5).

Foto 5. El pescado se coloca en bandejas y se cocina en hornos a vapor



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

Limpieza

Una vez cocinado el pescado, se realiza la limpieza final, es decir, la obtención de filetes de lomo y carne de calidad (Foto 6). En primer lugar se retiran la piel, las espinas, la grasa y los demás residuos, que son utilizados para producir harinas de pescado y alimentos para animales. Después de esta fase los lomos quedan listos para ser empacados.

Foto 6. El pescado se limpia manualmente, para obtener filetes



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

Enlatado y esterilización

De los lomos limpios se recaban porciones, cuyo tamaño depende del tipo de envase (lata, funda o vidrio) en el que se comercializan. Los pedazos se colocan a mano en los envases, se añade el líquido de cobertura (agua, aceite de oliva, girasol o soya) y los envases son sellados herméticamente a máquina. Los envases sellados son esterilizados en autoclaves especiales a vapor de alta temperatura para eliminar los microorganismos residuos en el pescado y en los envases mismos. Sucesivamente, los envases son lavados y enfriados con agua fría (Foto 7).

Foto 7. El atún es enlatado



Fuente: CEIPA, <http://www.ceipa.com.ec>, fecha de consulta 30/03/2016

Empaque

Finalmente, se aplican las etiquetas a los envases y se colocan en embalajes de cajas de cartón reciclable.

3.4. Las capacidades productivas

El sector de las conservas de atún hace parte del más amplio sector pesquero ecuatoriano, que tiene una importancia grande por su capacidad de generar empleo directos e indirectos mediante la provisión de los insumos y servicios: se estima que ocupe el 17,8% de la Población Económicamente Activa de la región costa del país

(Montaño, 2014). Es en este marco en el que se deben analizar las capacidades productivas, pues algunas de ellas son específicas de las conservas de atún, otras, en particular lo referente al marco legal y a las instituciones, son fruto de dinámicas más amplias que moldean todo el sector pesquero.

Para caracterizar el *stock* de capital con el que cuenta el sector atunero ecuatoriano es importante considerar la disponibilidad de recursos biológicos renovables y la sostenibilidad de los mismos (capital natural); la flota pesquera, los puertos de desembarque y la capacidad de procesamiento instalada en las plantas procesadoras (capital físico); que a su vez incluye un fuerte componente de trabajo calificado (capital humano).

3.4.1. Capital natural, físico y humano, el sistema legal y las instituciones

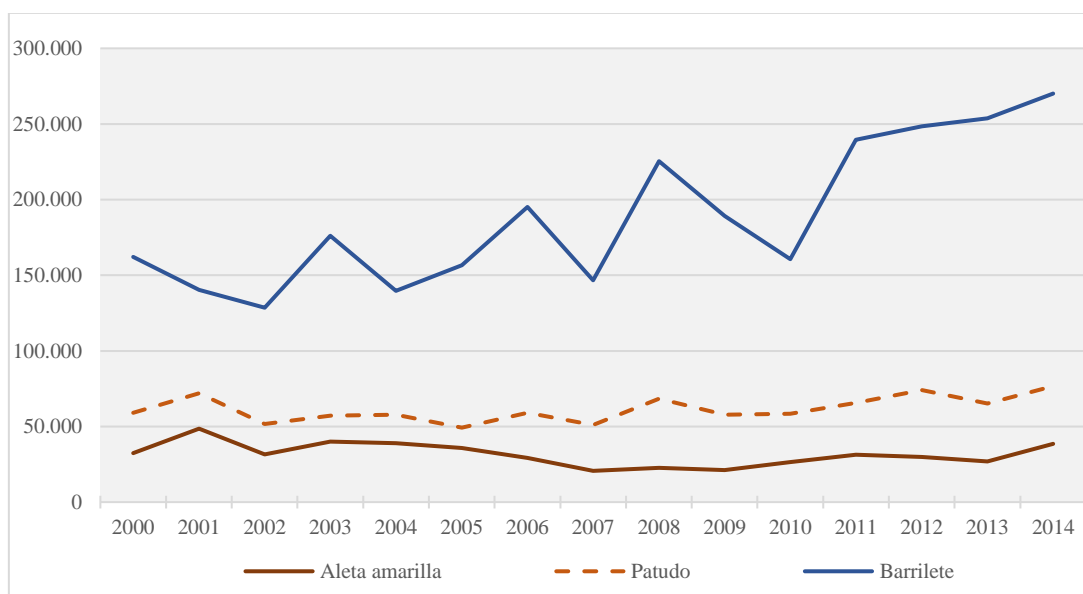
Capital natural

Por su posición geográfica Ecuador tiene acceso a las aguas del Océano Pacífico Oriental (OPO), que albergan una gran diversidad de peces. Las principales zonas de captura de la flota ecuatoriana son las aguas costeras continentales (sobre todo el Golfo de Guayaquil y las provincias de Manabí y Esmeraldas), las aguas insulares del Archipiélago de Galápagos (sobre todo alrededor de la Isla Isabela) y las aguas internacionales (Pacheco, c. 2015). La CIAT, del cual Ecuador es miembro desde 1997, realiza periódicamente evaluaciones del *stock* de especies del OPO; los últimos informes presentados en 2015, con datos de 2014, sobre las tres especies de atún capturadas para la industria de las conservas (barrilete, aleta amarilla y patudo) indican que la regulación emitida por el organismo tiene un alto nivel de cumplimiento y es suficiente para no poner en riesgo la disponibilidad de recursos pesqueros (Aires-da-Silva y Maunder, 2015; Maunder 2015; Minte-Vera *et al.*, 2015), aunque desde el sector empresarial se manifiesta preocupación por la disminución de los recursos biológicos (Entrevistas 2 y 3).

El Instituto Nacional de Pesca (INP) es el organismo nacional de referencia para este sector (INP, 2015). Adscrito al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) es el encargado de “determinar el estado de explotación de las principales especies de atún desembarcadas por la flota atunera artesanal e industrial,

para generar recomendaciones y contribuir al ordenamiento de la pesquería⁴³. De acuerdo a datos del INP, durante el periodo 2000-2013 la mayoría de la pesca de la flota atunera cerquera industrial ecuatoriana fue realizada en aguas internacionales (74,4%) y solo en un porcentaje minoritario en aguas nacionales, tanto costeras (7,5%) como en las Islas Galápagos (18,1%). El 17,0% de las capturas totales correspondió al atún aleta amarilla, un 67,0% al atún barrilete y solamente el 16,0% al atún ojo grande o patudo (Gráfico 27) (Pacheco, c. 2015).

Gráfico 27. Captura total (en toneladas) por especies de atún, período 2000-2014 (flota de pesca cerquera)



Fuente: Instituto Nacional de Pesca, Disponible en www.institutopesca.gob.ec/programas-y-servicios/estadisticas/, fecha de consulta 4/05/2016

Capital físico

La pesquería del atún en Ecuador tiene su inicio en los primeros años 50 en la ciudad porteña de Manta (Provincia de Manabí). El sector pesquero ecuatoriano se empieza a estructurar con fuerza en 1974, cuando se expide la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero⁴⁴. El objetivo de dicha ley era fortalecer las capacidades de atracción de inversión al sector, enfocado en ese entonces en la pesca fresca y pesca congelada. Los inversionistas eran atraídos por la cercanía de los recursos pesqueros (los atunes están todavía cerca de la costa, con respecto a otras regiones) y el bajo costo de la

⁴³ Véase <http://www.institutopesca.gob.ec/programas-y-servicios/atun>.

⁴⁴ Decreto Supremo No. 178. RO/ 497 de 19 de Febrero de 1974, disponible en <http://www.ccondem.org.ec/imagesFTP/11485.LeyPescaDesarrolloPesquero.pdf>, fecha de consulta 05/05/2016.

mano de obra (Entrevista 2). De esta manera se consolidó una flota pesquera importante, con una gran capacidad de captura. En este punto se empezó a estructurar la cadena de procesamiento del atún, mediante una dinámica de integración vertical: se instalaron las primeras plantas procesadoras, a partir de fuertes inversiones extranjeras iniciales (procedentes de Estados Unidos en un primer momento y luego de Europa, sobre todo de España) a las que posteriormente se añadieron inversiones locales (Entrevistas 1 y 2).

En España existía una tradición importante de captura y procesamiento de atún en el Mediterráneo y bonito del norte en el Cantábrico, pero a raíz del agotamiento de los recursos en la primera zona, las empresas buscaron oportunidades de inversión en otras regiones, en el océano Índico y en el Pacífico. En Ecuador encontraron un entorno favorable a la inversión y a mediados y finales de los 90 se instala una capacidad de procesamiento importante. Inicialmente el atún se exportaba congelado a Europa para que sea procesado y envasado mediante un proceso asimilable a la maquila⁴⁵; posteriormente, se amplió la capacidad local y se empezó a procesar el atún hasta llegar a producir el producto final en Ecuador, proceso que implicó una serie de mejoras en la infraestructura y en la tecnología empleadas (Entrevista 3). Los inversionistas aportaron, a más de capital, con tecnología y *know how* de punta: la maquinaria utilizada en la mayoría de las plantas para el envasado de las conservas es fabricada en Estados Unidos y está ya muy probada, es rápida y confiable (Entrevistas 2 y 3).

Muy rápidamente la capacidad de procesamiento superó la capacidad de captura de la flota pesquera ecuatoriana, lo que incentivó a que barcos de otros países empezaran a descargar sus capturas en Ecuador⁴⁶. Alrededor de la industria de procesados de atún se fue creando la industria de apoyo, mediante dinámicas de integración horizontal, tanto para las plantas procesadoras como para la flota pesquera: surgieron así enlaces con fábricas de envases, cartón, aceite, servicios logísticos y de mantenimiento de los barcos (Entrevista 2).

⁴⁵ El término maquila se refiere a que el producto final se puede envasar y etiquetar de distintas formas y volver a exportar a distintos países (Entrevista 3).

⁴⁶ Esto se debe a las propias posibilidades de economías de escala en las actividades pesqueras y de procesamiento, respectivamente: la capacidad de los barcos se incrementa en progresión aritmética, mientras que la de las plantas procesadoras en progresión geométrica (Entrevista 2).

En los últimos 15 años el sector atunero ecuatoriano se ha fortalecido significativamente y actualmente el Ecuador es el país con la mayor capacidad instalada del OPO. De los casi 4 millones de toneladas métricas de atún capturadas en el mundo en 2012, más del 60% (2,5 millones) se extrajeron de la cuenca del Pacífico, y de éstas la mitad del OPO. De todas las capturas de atún del OPO, el 23% es capturado por barcos ecuatorianos y el 44% es procesado por plantas ecuatorianas (CEIPA, 2016: 3).

En los primeros años 50, la flota estuvo conformada prevalentemente por barcos cañeros para pesca artesanal (42 unidades), desde los que se pescaba con cebo vivo; los barcos cerqueros, equipados para la pesca de cerco eran sólo 26 y tenían capacidad y autonomía limitadas. El número de barcos se ha incrementado en los últimos años: en 2007 la flota de barcos cerqueros estaba conformada por 85 unidades de distintas clases⁴⁷ mientras que en 2013 los barcos cerqueros habían llegado a 107, y quedaban alrededor de cinco barcos cañeros activos (Pacheco, c.2015). La CIAT mantiene un registro de los barcos que están legalmente autorizados para operar en sus países de origen y que cumplen con estándares de pesca establecidos (CIAT, 2011); en abril 2016 la CIAT registra 180 embarcaciones legalmente registradas para la pesca de atún en Ecuador, de las cuales 117 son barcos cerqueros activos (*purse-seine*)⁴⁸, 2 inactivos o hundidos, y 14 barcos palangreros (*longline*) con eslora mayor a 24 metros⁴⁹. Queda fuera del registro el sector de pesca artesanal, que, en todo caso, reviste una importancia marginal para el atún procesado (alrededor del 5%) (UNCTAD, 2015: 27). Desde el 1999 Ecuador se encuentra en el primer lugar por capturas en aguas nacionales e internacionales del OPO, seguido de México: en 2013 la flota Ecuatoriana pescó 253.743 toneladas de atún y mantiene una capacidad de bodegaje de 84.721 m³ (CIAT, 2013).

⁴⁷ Los buques cerqueros se categorizan en 6 clases de acuerdo a su capacidad en términos de toneladas métricas y metros cúbicos (Pacheco, c. 2015: 4).

⁴⁸ Varios de éstos han sido temporáneamente alquilados de otras flotas: 1 de Vanuatu, 5 de Costa Rica, 7 de Panamá, mientras que un barco de la flota ecuatoriana ha sido concesionado temporáneamente a Guatemala.

⁴⁹ La pesca de cerco (*purse-seine*) y con palangre (*longline*) son las dos artes de pesca principales que se utilizan para la captura del atún en Ecuador: la primera utiliza una red que se dispone en forma circular, a menudo con el apoyo de una lancha, para atrapar los peces; la segunda, considerada la más selectiva y sostenible consiste en tender un alambre con anzuelos en el mar para que los peces queden atrapados. Esta última es utilizada para la pesca “libre de delfines” (*dolphin-safe*). Información disponible en <https://www.iattc.org/VesselListsSPN.htm>, fecha de consulta 25/04/2016.

Los principales puertos de desembarque son Manta, Posorja y Guayaquil; todos están equipados con facilidades portuarias para desembarque de pescado congelado. En el periodo 2007-2013, el 70% del atún fue desembarcado en el puerto de Manta, el 25% en Posorja y sólo el 5% en Guayaquil (Pacheco, c. 2015: 5): estos porcentajes reflejan la capacidad de procesamiento de las plantas (CEIPA, 2016).

El sector atunero industrial cuenta con 22 empresas procesadoras registradas en la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, cada una de las cuales dispone de infraestructura de procesamiento, cerca de los puertos de desembarque. Seis de éstas se encuentran en la provincia de Guayas y Santa Elena (Guayaquil y Posorja, respectivamente) y otras 16 en la provincia de Manabí, distribuidas entre los cantones de Manta, Montecristi y Jaramijó (CEIPA, 2016: 4). La mayoría de las plantas de procesamiento tiene su propia flota pesquera, puesto que la capacidad de procesamiento se instaló a partir de la capacidad de captura, es decir, para aprovechar al máximo al potencial de pesca que existía en el país (Entrevista 3), en un proceso de integración hacia atrás, con modernización incluida.

El 85% del atún pescado es procesado para conservas y/o enlatados, mientras que el 15% se comercializa como pescado fresco (7% en el mercado local, 8% para exportación)⁵⁰. El porcentaje de producto que se procesa antes de ser exportado se ha incrementado sensiblemente en los últimos años, como ya evidenciado en el Gráfico 25.

La capacidad instalada para procesar el atún, en diferentes presentaciones, es de aproximadamente 450 mil toneladas al año (CEIPA, 2016: 5); la flota ecuatoriana de pesca captura alrededor de 220.000 toneladas de pescado al año y la diferencia se compensa con importación de materia prima (UNCTAD, 2015: 27-28). Dichas importaciones proceden de aguas internacionales de acuerdo a la base de datos del BCE: barcos de distintas nacionalidades, sobre todo de países del OPO⁵¹, descargan en Ecuador las capturas realizadas en aguas internacionales, realizando previamente los trámites correspondientes de importación.

⁵⁰ Véase *El Comercio* 20 de junio de 2014, disponible en <http://www.elcomercio.com/actualidad/captura-atun-pesca-ecuador-cifras.html>, fecha de consulta 30/04/2016.

⁵¹ Mayoritariamente Panamá y Vanuatu, aunque esta operación también la realizan países que no pertenecen al OPO como, por ejemplo, Bolivia (Entrevista 1).

Capital humano

De acuerdo a datos del MAGAP, todo el sector genera alrededor de 85.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos. De éstos, alrededor de 20.000 son trabajadores empleados en las plantas procesadoras (Entrevista 2), 3.500 en la flota atunera industrial y el resto son empleos indirectos. En las plantas de procesamiento la mano de obra es prevalentemente femenina (60% del total), como es tradicional a nivel mundial.

La mano de obra del sector está muy especializada y reviste un rol crucial en el proceso de producción, ya que es imposible remplazar el trabajo manual en las operaciones de limpieza del pescado. La habilidad de las peladoras –así se llaman las mujeres encargadas de la limpieza del pescado– es fundamental para reducir al mínimo el desperdicio de materia prima; mientras más capacitado el personal, menos desperdicios se generan. En el país existe una tradición importante de pesca y la mayoría de las mujeres de la costa tienen familiaridad con las actividades de limpieza del pescado, como parte de sus quehaceres del hogar: las habilidades necesarias para la limpieza del atún para conservas son muy similares a las requeridas para tratar la pesca artesanal antes de comercializar el producto. Éste ha sido un factor importante para que el sector se consolide, pues el personal se capacita y se especializa a partir de una base importante de destrezas ya adquiridas (Entrevista 3).

Además, al tratarse de un sector alimentario, las exigencias en términos de controles de inocuidad sanitaria (tanto en el lugar de trabajo, como en los hogares de los trabajadores) son un elemento muy importante del proceso de control de calidad. Existen 5 categorías de personal, (A, B, C, D, E del nivel más especializado, al menos especializado), cada una de las cuales está regulada por normas y estándares específicos. Las empresas manejan planes de reclutamiento, de sensibilización al personal sobre la importancia de las normas de inocuidad alimentaria al ingresar al trabajo, y de formación permanente⁵².

⁵² El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, implementa fondos que co-financia actividades de la formación y capacitación del personal de las empresas. A título de ejemplo véase <http://prevencionar.com.ec/2016/02/02/iess-capacita-en-prevencion-de-accidentes-del-trabajo>, fecha de consulta 20/05/2016.

Sistema legal

Los avances del sector atunero en cuanto a su regulación han sido significativos en los últimos años. El marco jurídico e institucional es amplio y de acuerdo a estimaciones de un reciente estudio de la UNCTAD (2015: vi) el 90% de las actividades pesqueras están reguladas. En el caso del sector atunero industrial el control de las actividades de captura se ha fortalecido en los últimos años y hay una aplicación difusa de la regulación competente, que incluye un monitoreo permanente a través de la presencia de inspectores del MAGAP a bordo de los barcos pesqueros (Entrevista 1 y 3).

El sector pesquero está regulado por tratados internacionales y por la normativa nacional. En lo que se refiere a los tratados internacionales, existen múltiples regulaciones que tienen algún tipo de influencia en el sector, a pesar de no estar orientadas de manera específica al sector atunero. En este sentido, la propia CEIPA menciona la normativa de organizaciones internacionales⁵³ y de las agencias de los países de destino encargadas de la seguridad de los consumidores en sus respectivos mercados⁵⁴.

Entre las fuentes normativas internacionales específicas para el sector pesquero, las más relevantes son la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, también conocida como CONVEMAR o CNUDM, que dedica la parte VII, sección 2 a la “Conservación y Administración de los recursos vivos en la alta mar” (ONU, 1982); el Código de Conducta para la Pesca Responsable de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) que establece disposiciones detalladas en materia de ordenación pesquera, operaciones, prácticas post-captura y comercio, así como investigación (FAO, 1995); y las regulaciones de las Organizaciones Regionales de Ordenación Pesquera (OROP), como son la ya mencionada Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) de la que Ecuador es miembro desde 1997, la Western and Central Pacific Fishery Commission

⁵³ Por ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo en lo que se refiere a estándares de seguridad laboral, la Organización Mundial del Comercio (OMC) para cuestiones comerciales y la organización Mundial de la Salud (OMS) para estándares de seguridad de alimentos.

⁵⁴ Entre otros, la Food and Drugs Administration (FDA) de Estados Unidos, el British Retail Consortium (BRC) para Reino Unido, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) de Argentina o el Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA) de Brasil.

(WCPFC) y la South Pacific Regional Fishery Management Organization (SPRFMO)⁵⁵ con las que Ecuador colabora, a pesar de no ser miembro signatario, por no entrar dentro de sus ámbitos territoriales. De las organizaciones regionales, la CIAT es la más importante por estar dedicada exclusivamente al atún: esta instancia, además de monitorear la población atunera, es la responsable de establecer cuotas y lineamientos de capturas sostenibles, incluida la regulación de la veda⁵⁶ (CIAT, 2011; CIAT, 2013) y un registro de los barcos autorizados para la pesca (IATTC, 2011).

En cuanto a la normativa nacional, el principal instrumento legislativo, en cuanto a funcionamiento del sector, está conformado por la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, en su codificación del 2005, que integra la ley original del 1974 con varios decretos posteriores. Este cuerpo normativo está desactualizado y, en espera de la expedición de una nueva ley, el Vice-Ministerio de Acuicultura y Pesca, en su calidad de autoridad pesquera, ha generado instrumentos de menor rango, como planes y resoluciones, orientados básicamente a implementar la normativa internacional en el país. Está en fase de estudio el Plan de Acción Nacional para la Conservación y Manejo del Atún, siguiendo el ejemplo de otras regulaciones que ya se están implementando en el país, como es el caso del tiburón y el dorado. Dichos Planes de Acción se aplican a la pesca en aguas nacionales (costeras y Galápagos), siendo la normativa expedida por la CIAT de cumplimiento obligatorio en aguas internacionales (Entrevista 1).

Instituciones

La institución más relevante para el sector, en cuanto ente rector, es el MAGAP, específicamente el Vice-Ministerio de Acuicultura y Pesca y la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, cuya sede se encuentra en la ciudad de Manta, donde está ubicada buena parte de la actividad del sector atunero. La Subsecretaría de Recursos Pesqueros es la responsable de la administración del sector, es decir, de proponer

⁵⁵ Ambas son organizaciones intergubernamentales, cuyo objetivo es promover una pesca sostenible en el Océano Pacífico. Para mayores detalles véase <https://www.sprfmo.int/> y <https://www.wcpfc.int/>, respectivamente, fecha de consulta 20/06/2016.

⁵⁶ En cumplimiento de las resoluciones C-011-01 y C-013-01 de la CIAT, Ecuador expide cada año un acuerdo ministerial que establece las temporadas de veda. Desde el 2011 al 2016 las resoluciones de la CIAT prevén un periodo de veda para la pesca del atún de 62 días al año, desde el 29 de julio hasta el 28 de septiembre o en alternativa desde el 18 de noviembre al 18 de enero del año siguiente. También se establecen disposiciones más restrictivas para categorías de barco y zonas marítimas específicas (CIAT, 2011; CIAT, 2013).

regulaciones al Vice-Ministerio y velar por su cumplimiento, asesorar el Vice-Ministerio respecto de las políticas del sector, definir líneas de investigación, proponer e implementar sistemas de control y evaluación de la actividad pesquera y del sector en general⁵⁷.

Otras instancias de la administración pública que tienen incidencia en el sector son el Ministerio de Comercio Exterior (anteriormente vice-ministerio de Cancillería), el Ministerio de Trabajo (se ha acordado un contrato específico para los trabajadores del sector atunero), el Ministerio de Ambiente en lo que concierne las licencias ambientales y, finalmente, el Servicio de Rentas Internas, con el que, con la mediación del Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, se han negociado facilidades fiscales importantes, como la exención del pago del anticipo de Impuesto a la Renta y la Devolución Condicionada Simplificada del 3% de los impuestos⁵⁸.

El Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad ha tenido una importancia relevante en la elaboración de la Sustentabilidad Ecuatoriana Atunera (SEA), código de conducta voluntario que apunta a consolidar una marca país fundamentada en prácticas de manejo ambiental sostenible, socialmente responsable y con controles exigentes de calidad. Este código de conducta será descrito de forma más detallada en el siguiente apartado.

3.4.2. *Know how* empresarial y prácticas consolidadas colectivamente

Lo que ha contribuido al fortalecimiento del sector es una especialización muy fuerte y una tendencia a la innovación permanente. La innovación, en este caso, no se entiende únicamente como el desarrollo de nuevos productos, sino también como innovación en los procesos empresariales, en la diversificación de las prácticas que llevan a incrementar la competitividad. Este entendimiento de la innovación está

⁵⁷ Para información más detallada véase la página web institucional <http://www.viceministerioap.gob.ec/subsecretaria-de-recursos-pesqueros>, fecha de consulta 15/06/2016.

⁵⁸ Para mayores detalles sobre esta medida, véase <http://www.produccion.gob.ec/autoridades-de-gobierno-presentaron-oficialmente-mecanismo-de-fomento-a-exportaciones/>, fecha de consulta 15/06/2015.

relacionado con la aplicación de los sistemas de certificación de los estándares de calidad, a los que el mercado es cada vez más sensible.

Actualmente no existen, en el sector pesquero ecuatoriano, productos verdes certificados, pero hay pesquerías que se manejan de una manera responsable en términos de sustentabilidad. La certificación de productos pesqueros más difusa y reconocida a nivel mundial es la emitida por el Marine Stewardship Council (MSC), sobre la base de estándares de sostenibilidad y trazabilidad⁵⁹. La MSC certifica tanto las prácticas de captura como la distribución de acuerdo a parámetros específicos de “cadena de custodia”. Lo que sí se ha conseguido es la Certificación *Dolphin Safe*, que garantiza que entre las capturas no se encuentran los delfines, especie protegida que suele estar muy cercana, a veces mezclada, con los atunes. La certificación *Dolphin Safe* responde a la aplicación del Acuerdo sobre el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines (APICD) y se obtiene en base a requisitos y procedimientos normados por la CIAT (CIAT, 2004).

CEIPA ha elaborado, en colaboración con el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, un código de conducta para la gestión responsable de la cadena de valor del atún ecuatoriano, que representa un protocolo de aplicación voluntaria para posicionarse en los mercados internacionales e intenta convertirse en una marca país. Dicho código viene a representar una marca con un nombre comercial: SEA, Sustentabilidad Ecuatoriana Atunera, registrada en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), en la UE y en la CAN (Entrevista 2).

La base de la SEA es el Código de conducta sobre la pesca responsable de la FAO, que, sin embargo, sólo regula la fase de captura. CEIPA, además, ha integrado la parte de procesamiento para que el código abarque todo el proceso productivo, hasta la llegada a los mercados. Así, las empresas que aplican la SEA se comprometen a cumplir con requisitos de calidad en cuatro ámbitos: la transparencia frente al consumidor; la trazabilidad sanitaria, el manejo industrial y la sustentabilidad ambiental (Entrevista 2).

⁵⁹ Para mayor información véase <https://www.msc.org/acerca-del-msc/como-trabajamos>, fecha de consulta 20/06/2016.

La transparencia frente al consumidor se refiere a la indicación en el envase de información confiable sobre el contenido, sus características de calidad y peso; la trazabilidad sanitaria se refiere a un control estricto de la procedencia del producto y del manejo que ha recibido, desde la captura a bordo de los barcos hasta la comercialización; los compromisos en términos de manejo industrial abarcan la garantía de seguridad industrial para los trabajadores y el respeto de derechos laborales, como el no empleo de trabajo infantil y el cumplimiento con la normativa de seguridad social; finalmente, los estándares ambientales se refieren al respeto de la normativa internacional en las capturas (vedas) y a la aplicación de estándares ecológicos en las plantas procesadoras. Dicho estándares, resumidos en una certificación nacional denominada “Sello Verde”, tienen que ver con prácticas de ahorro de energía y agua y un correcto manejo de desechos (Entrevista 2).

3.4.3. Habilidades organizativas

Como se ha mencionado anteriormente, el sector de las conservas de atún involucra un gran número de actores, tanto colectivos, como individuales, por lo que ha desarrollado habilidades específicas que permiten formar, coordinar y operativizar las actividades de producción y comercialización, y contribuyen al buen funcionamiento del sector. A menudo la manera en que los distintos actores se relacionan entre sí es denominada la “gobernanza” del sector atunero. El concepto de gobernanza nace para cualificar la intervención del Estado, pero no se aplica únicamente al sector estatal. En este trabajo, siguiendo a Börzel (2015: 53), se entiende por gobernanza el conjunto de “las maneras institucionalizadas de coordinación a través de las cuales decisiones vinculantes son tomadas e implementadas”. Aplicando la caracterización de la autora, en el caso del sector atunero, se trataría de un tipo de colaboración no jerárquica, es decir, basada en el cumplimiento voluntario, en la que los conflictos de interés encuentran solución a través de la negociación. El código de conducta SEA es un ejemplo evidente de este enfoque.

El sector cuenta con dos gremios principales: la Asociación de Atuneros del Ecuador (ATUNEC), que agrupa principalmente al sector de la pesca, y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros (CEIPA), que agrupa a las

empresas procesadoras de atún, las que están más estrechamente vinculadas con el sector objeto de análisis. Ambos gremios tienen su sede en la ciudad de Manta.

CEIPA está conformada por 18 empresas de la cadena de valor del atún en Ecuador, tanto procesadoras como proveedoras de servicios para la industria, que están ubicadas en las provincias de Manabí, Guayas y Santa Elena; en conjunto, representan el 70% de las exportaciones de atún procesado del país (Entrevista 2).

La colaboración entre el sector empresarial y el sector público se ha dado en base a una agenda programática y con orientación a objetivos estratégicos, lo que ha permitido que el diálogo se mantenga con distintos gobiernos. CEIPA considera que la alianza entre gobierno y empresarios es fundamental para mantener competitividad. En este sentido, se destaca la perspectiva de implementar la SEA como una regulación pública; “es necesario pasar de lo gremial a lo público”, manifiesta la Directora Ejecutiva de CEIPA, Econ. Mónica Maldonado (Entrevista 2). Para que sea efectiva y se convierta realmente en una marca país es necesario que el protocolo sea adoptado por la totalidad de los empresarios (Entrevista 2), para evitar el problema del *free rider* y para esto se necesita pasar de la autorregulación de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) a una legislación de cumplimiento obligatorio, que establezca una nueva frontera en el proceso de innovación (Domínguez, 2016: 237-238). Una contribución relevante del sector público, aunque no exclusiva para el sector atunero, ha sido el subsidio que el Estado ecuatoriano mantiene al combustible, rubro importante en los costos de las operaciones de captura (Entrevista 3).

Vale la pena mencionar que la zona de Manabí y las ciudades de Manta y Jaramijó, en particular, han sido duramente golpeadas por un terremoto devastador el día 16 de abril de 2016 (7,8 grados en la escala de Richter y 677 fallecidos). Sin embargo, las personas entrevistadas manifiestan que el sector se recuperó rápidamente y, a pesar de haber sufrido daños físicos en algunas de las infraestructuras, este acontecimiento no representó un freno para la actividad productiva. Los empresarios están enfocados en los retos que el sector enfrenta a futuro, que se resumen básicamente en mantener la competitividad mediante una diferenciación por calidad del producto, frente a una competencia asiática –Tailandia y Filipinas principalmente– que puede ofrecer precios más bajos –aunque una calidad también más baja (Entrevistas 1 y 2).

Esta estrategia apunta a afianzar la imagen de una marca país para las conservas ecuatoriana como un producto saludable, sustentable y socialmente responsable.

3.5. Factores de éxito

Del análisis realizado en este capítulo se puede concluir que el desarrollo del sector de las conservas de atún en Ecuador ha respondido a un patrón de sofisticación progresiva de las capacidades productivas, de la pesca al procesamiento, pasando por el desarrollo de los sectores de apoyo, que se ajusta bien a la analogía de los monos que saltan de un árbol a los árboles cercanos, descrita en el primer capítulo. El fortalecimiento paulatino de la capacidad instalada, a partir de ventajas naturales y de una estructura de costos típica de un país de renta media, ha creado las condiciones de integración vertical y luego horizontal, y los enlaces necesarios para la estructuración de una cadena de valor. El proceso de industrialización ha sido impulsado de manera importante por la inversión extranjera, que aportó capital para la construcción de las plantas procesadoras y la adquisición de la maquinaria, *know how* para el procesamiento y estándares de manejo que han permitido generar un producto de calidad. También vale la pena recalcar que ha sido importante la interacción constructiva entre el sector privado, que se ha demostrado más dinámico y emprendedor que en otras ramas productivas, en las que ha prevalecido un comportamiento rentista, y el sector público, que ha demostrado cierta capacidad de responder a los retos que el sector ha ido enfrentando en el tiempo, implementando medidas de apoyo concreto que, en este caso específico, han sido importantes, como es el caso de la apertura a la inversión extranjera para la construcción de las plantas procesadoras y los subsidios a los combustibles.

Este tipo de organización del proceso productivo corresponde a un “aglomeración industrial” o “conglomerado productivo” (Peres, 2006: 71), de acuerdo al enfoque de los *clusters*, muy popular en América Latina a raíz de los trabajos de difusión de Porter (1990). Sin embargo, en la manera en que la producción está articulada en el territorio, también se pueden encontrar elementos de lo que Becattini (1989) describió como distrito industrial, es decir, una unidad socio territorial caracterizada por la presencia activa, en un área específica, geográfica e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas. En esta perspectiva, las comunidades locales apoyan y se entrelazan con una población de

empresas caracterizada por una producción diferenciada, basada en una alta especialización en fases de producción específicas (Sforzi, 2015: 19). En la caracterización del distrito industrial el elemento de distinción respecto a los enfoques de *cluster* es la relación con el territorio y la consideración de la importancia del contexto social, natural y hasta cultural, en el análisis de los procesos productivos, que no pueden ser entendidos como fenómenos exclusivamente económicos (Sforzi, 2015: 24). La eficacia de un distrito deriva de la combinación, en las relaciones económicas entre sus integrantes, de la competencia en los mercados (en este caso internacionales) y la tradición de cooperación entre los actores del territorio (Brandi y Moretti, 2013: 5).

Los elementos de distrito industrial presentes en la industria de las conservas de atún y en su ubicación geográficamente determinada serían, en esta perspectiva, la especialización en un producto diferenciado (atún de calidad, sustentable y socialmente responsable); la intensa interacción que existe entre el sector empresarial, en sus distintos repartos –visible en el hecho de que la organización gremial, CEIPA agrupa también a empresas de servicios de apoyo, no solo a procesadoras– con las instituciones públicas y los trabajadores⁶⁰; la completa integración de las distintas fases del proceso productivo, con la SEA como mecanismo de autorregulación de los estándares de producción a lo largo de toda la *filiere*⁶¹, y, finalmente, la persistencia del conglomerado, aun cuando las razones originarias de su aparición han disminuido (la mano de obra ecuatoriana ya no es barata, en comparación con otros países y la disponibilidad de recursos pesqueros ahora está regulada por una serie de normas más estrictas que en el pasado).

Es posible que en Manta la “coralidad productiva” (Becattini, 2015: 31), es decir, la “homogeneidad y congruencia cultural de todos los habitantes de este lugar, que contribuyen, positiva o negativamente, a la producción local” –que hace que sean parte del coro también las personas que no participan directamente en el proceso productivo– sea menos intensa que en el contexto italiano, en el que surgió el concepto de distrito industrial. Sin embargo, el alto grado de identificación territorial

⁶⁰ La mano de obra, esa “mano de obra tan mimada y tan insustituible en el proceso de producción”, cuyo proceso de capacitación continua abarca también aspectos de manejos de estándares de calidad en sus hogares (Entrevista 2).

⁶¹ Los mecanismos de autorregulación, que a menudo se convierten en mecanismos de innovación, son típicos de los distritos agroalimentarios, en el análisis de Brandi y Moretti (2013: 10).

del producto en cuestión y la penetración del sector atunero en el tejido social y no solo económico, son características visibles y claramente apreciables en la ciudad de Manta. Estas características son parte importante de los factores de éxito del sector, pues contribuyen a determinar su capacidad de innovación, resiliencia frente a los ciclos adversos del mercado, su poder de negociación con el sector público, así como su capacidad de posicionamiento en el mercado internacional.

En lo que respecta al sector de los enlatados de atún, la segunda hipótesis de esta tesis, que planteaba que los factores determinantes del surgimiento, o mejora en este caso, de productos de exportación eran la demanda externa y las condiciones del mercado internacional, queda confirmada solo parcialmente. Sin duda, el contexto de expansión del comercio y el fortalecimiento de la demanda han creado condiciones favorables. Pero también han sido muy importantes algunas características intrínsecas del país; su cercanía a los recursos biológicos (los atunes), su gran tradición pesquera y una clase empresarial que ha sabido aprovechar un marco legal e institucional favorable para la inversión e introducir innovaciones en el proceso productivo, respondiendo a las nuevas tendencias del mercado. También ha sido capaz de organizarse alrededor de intereses comunes y entablar un diálogo constructivo con un sector público receptivo. Estas características, incluyendo la acción del gobierno, recuerdan los “elementos idiosincráticos” que de acuerdo a Hausmann *et al.* (2006: 1) y Rodrik (2005: 16) contribuyen a definir lo que un país produce y exporta.

A la luz del análisis realizado en este capítulo, resulta más apropiado considerar dichos elementos como parte de las “capacidades” que un país puede poner en juego para fortalecer su estructura productiva, por lo que se puede concluir que el éxito del sector se debe a una mezcla de características intrínsecas del país, junto a factores internos (las medidas de apoyo implementadas y la clase empresarial) y condiciones externas favorables.

CAPITULO 4 – EL CHOCOLATE

El presente capítulo está dedicado a la evolución reciente del sector chocolatero y se estructura de manera simétrica al capítulo anterior sobre conservas de atún. Se estudiará la evolución del chocolate en el mercado internacional; luego se visualizará el desempeño de las exportaciones ecuatorianas en los últimos años; y, finalmente, se analizarán las capacidades desarrolladas por el Ecuador para llegar a exportar chocolate de alta calidad, en el segmento de mercado *Premium*, tratando de identificar las razones del extraordinario reconocimiento que ha tenido ese rubro de exportación recientemente.

4.1. El chocolate en el comercio mundial

El producto en cuestión es el chocolate en sus varias presentaciones, identificado con el código 1806 “Chocolate y otras preparaciones alimenticias que contienen cacao”, según el Sistema Armonizado (HS) o Nomenclatura Combinada (NC) o TARIC o NANDINA. Son parte de este rubro las partidas correspondientes al cacao en polvo (180610), chocolates rellenos (180631), chocolates y preparaciones de más de 2 Kg (180620), las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao (180690), los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas y barras, sin rellenar (180632). La clasificación de las partidas arancelarias relacionadas con cacao y derivados llega a un nivel muy detallado, debido a la gran variedad de formas y productos elaborados y semielaborados del cacao que se comercian. Esta fragmentación está relacionada con la manera en que está estructurado el modelo de negocio del producto en cuestión, que representa una Cadena Global de Valor (CGV). Una cadena de valor se puede definir como el conjunto de actividades que las empresas y los trabajadores realizan para la producción de un bien, desde la fase de concepción, hasta su utilización final, sea al interior de la misma empresa o de manera segmentada entre distintas empresas; el término “global” hace referencia a la tendencia, creciente en las últimas décadas, a que las distintas fases del proceso productivo de un mismo bien estén dispersas entre varios países, separados en ocasiones por grandes distancias geográficas (De Backer y Miroudot, 2014: 43). El enfoque de CGV permite abordar y explicar la dinámica

productivo-comercial de un número creciente de productos, entre ellos el cacao y sus derivados (Lehman y Springer-Heinze, 2014)⁶².

El mercado internacional del chocolate se ha segmentado fuertemente en los últimos años y se pueden identificar algunas tendencias muy claras en las preferencias de los consumidores, que son muy sensibles a aspectos como las implicaciones éticas (beneficio para pequeños productores), ambientales (producto orgánico o ecológico), de salud (el consumo de chocolate con alto contenido de cacao tiene múltiples efectos positivos en la salud de las personas) y a los productos con fuerte connotación territorial (denominaciones de origen) (PROECUADOR, 2013: 20-21). El mercado de los llamados “chocolates especiales”, básicamente los chocolates “oscuros” (amargos o negros) con alto contenido de cacao (que corresponden al segmento *Premium*), ha crecido en más de 35% desde el 2010, en virtud de la reactivación de nichos de mercado para cacaos especiales como el cacao orgánico, el cacao comercializado en el comercio justo, el cacao con certificación de sostenibilidad ambiental (certificación Rain Forest Alliance⁶³) y los cacaos con certificación de origen y calidad⁶⁴ (Vasallo, 2015: 88; MAGAP, 2016: 3). A raíz de estas tendencias, la oferta de productos se ha diferenciado enormemente en cuanto a características, contenido de cacao, combinación con otros ingredientes (café, frutas), origen y presentación, para satisfacer una demanda articulada en segmentos pequeños, y altamente diferenciados, a menudo muy dinámicos.

Existen diferencias importantes entre la cadena de valor de una *commodity* convencional y la cadena de valor de un producto de especialidad; siendo la calidad del producto un elemento esencial, los compradores en el mercado internacional tienden a ser de dimensiones pequeñas a medianas y a mantener una relación directa con los productores, para asegurar calidad y constancia en la oferta. Además, la necesidad de diferenciar y adecuar constantemente el productos a las cambiantes

⁶² Para un análisis y una conceptualización más detallada de las cadenas globales de valor, véase Gereffi and Fernandez-Stark (2011).

⁶³ Rain Forest Alliance es una organización no gubernamental que trabaja para proteger la biodiversidad y el trabajo sostenible de los productores, transformando el uso de suelo, las costumbres empresariales y el comportamiento de los consumidores; otorga una certificación de respeto de prácticas amigables con el ambiente, los trabajadores y sus comunidades. Véase <http://www.rainforest-alliance.org/es/work/agriculture/cocoa>, fecha de consulta 13/09/2016.

⁶⁴ Estas certificaciones no tienen que ver con la calidad del cacao, sino con el proceso del cultivo, la protección de los ecosistemas y el respeto de los derechos de los trabajadores.

preferencias del mercado requiere un alto nivel de especialización y una interlocución más directa, por lo que la cadena es más corta y las actividades de coordinación son más intensas (Lehman y Springer-Heinze, 2014: 192-193).

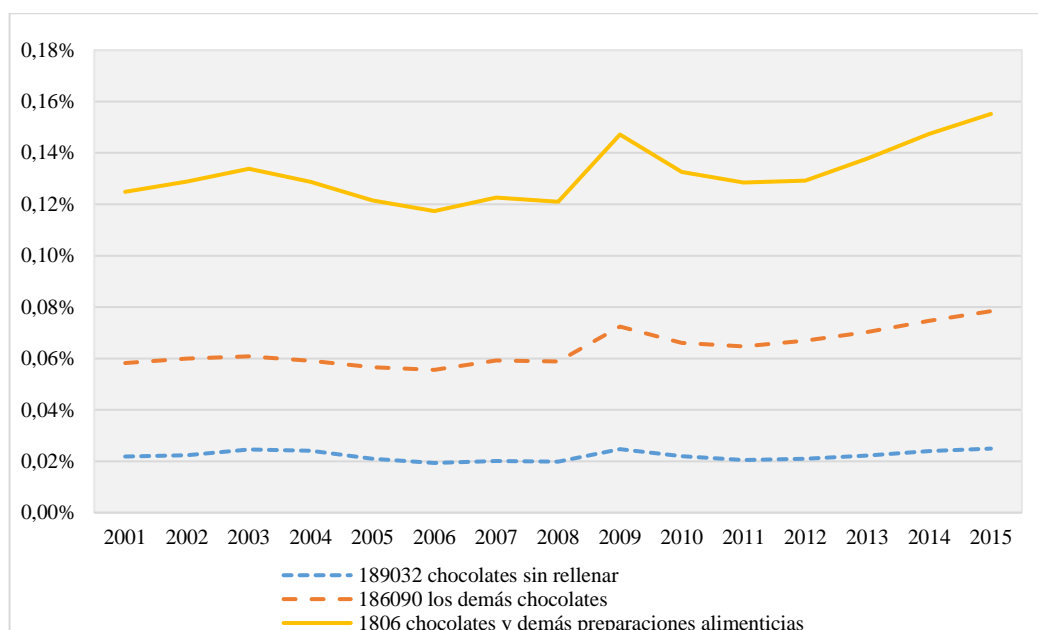
En el Anexo 8 se encuentra el conjunto de partidas arancelarias de cacao y derivados contempladas en la nomenclatura NANDINA y en el Anexo 9 el detalle de las 23 partidas distintas que figuran entre las exportaciones ecuatorianas, con los valores de exportación de 2008 a 2015 (PROECUADOR, 2013: 7). En este capítulo se pone énfasis en las partidas 180632 “chocolates en bloques, tabletas y barras sin rellenar” y 180690 “Los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao”, que son las que mayor dinamismo han demostrado en las exportaciones ecuatorianas en los últimos años, además de estar entre las de mayor valor añadido. Es importante recalcar que estas dos partidas juntas representan aproximadamente el 65% de las exportaciones totales del rubro general de chocolates (1806): la 180632 “chocolates en bloques, tabletas y barras sin rellenar” supone aproximadamente el 15% a lo largo de todo el periodo 2001-2015 y la 180690 “Los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao” supone alrededor del 50% de este rubro (Gráfico 28). El chocolate que corresponde al segmento *Premium* se divide en estas dos partidas, dependiendo de si se presenta en combinación con otros ingredientes, como, por ejemplo, frutas, en cuyo caso aparece entre “los demás chocolates” 180690 o sólo, en cuyo caso aparece entre “los chocolates sin rellenar” 180632 (Entrevista 6). En el Anexo 10 se encuentra un extracto del sistema ECUAPASS, introducido en 2012 por el del Servicios Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE)⁶⁵, que contiene una muestra de los productos que se incluyen en estos dos rubros (Anexo 10.a partida 180632 y Anexo 10.b partida 180690).

Las exportaciones de chocolate (partida 1806) también han crecido a un ritmo más sostenido que el comercio internacional en los últimos años: éstas pasaron de USD 7.634 millones (a precios corrientes) en 2001, correspondientes al 0,125% de las exportaciones mundiales totales, a USD 27.995 millones (a precios corrientes) en 2015, valor que representó el 0,147% de las exportaciones mundiales totales y que

⁶⁵ ECUAPASS es el sistema de gestión de aduanas utilizado por Ecuador desde octubre 2012; fue desarrollado por la aduana de Corea del Sur, véase <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/senae-apuesta-a-ecuapass-para-bajar-los-tiempos-en-la-aduana> y <http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>, fecha de consulta 19/09/2016.

es también el más alto de la serie; este sector ha presentado un dinamismo particularmente acentuado desde 2011 (Gráfico 28). En cuanto a las sub-partidas objeto de este capítulo, también muestran una trayectoria positiva, aunque una de manera más marcada que la otra.

Gráfico 28. Peso de las exportaciones de chocolate en el comercio mundial, 2001-2015



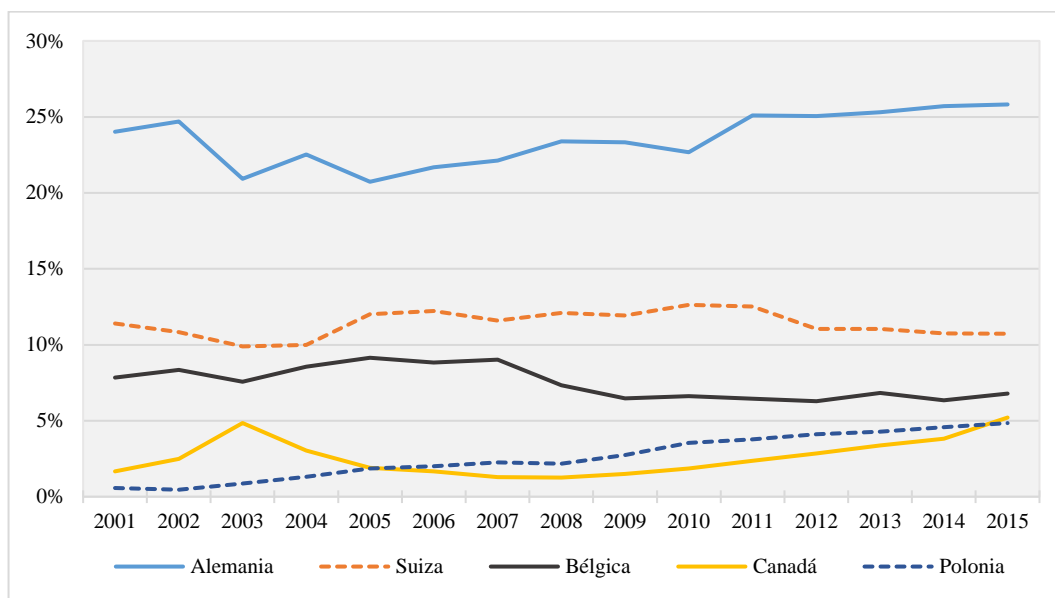
Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

Los principales exportadores de chocolates en bloques, tabletas y barras sin rellenar (180632) son países de renta alta, con un PIB per cápita muy superior al de Ecuador; de ellos, el más importante es Alemania, que ha concentrado entre el 20 y el 25% de las exportaciones en los últimos 15 años, seguida por Suiza (10-12%) y Bélgica (7-10%). El cuarto y quinto lugar en 2015 son ocupados por Canadá y Polonia, respectivamente, que son los dos países cuya participación en el comercio internacional se ha incrementado más en los últimos años (Gráfico 29). Francia, que no aparece en el gráfico⁶⁶ y que en 2001 era el segundo exportador de este rubro con el 17% de las exportaciones mundiales, ha disminuido su importancia hasta llegar en 2015 a ocupar el sexto lugar con una cuota de mercado del 4,6%. En el Anexo 11 se encuentran los principales 15 países exportadores de la partida 180632, con sus

⁶⁶ Para que el gráfico sea comprensible y claro sólo se visualiza la trayectoria de los 5 países más importantes en 2015.

respectivas cuotas de mercado de 2001 a 2015.

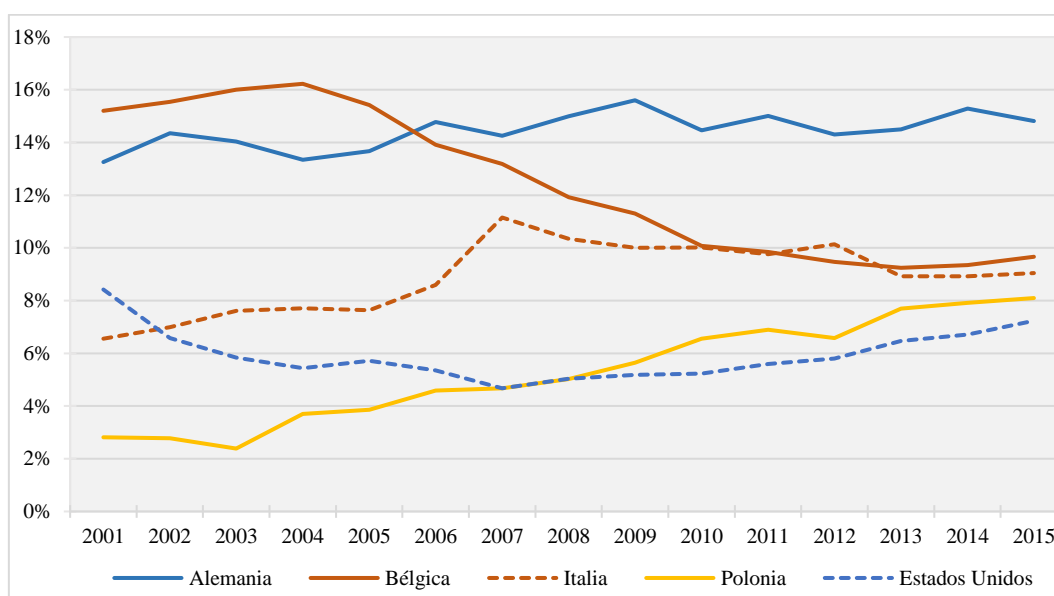
Gráfico 29. Cuota de mercado de los principales exportadores de chocolate sin relleno (partida 180632), 2001-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

También los países que exportan los demás chocolates (180690) son países desarrollados; nuevamente, Alemania y Bélgica son los países con la mayor cuota de mercado, con el 15 y el 11% respectivamente en 2015. El tercer país es Italia que supone el 9% del mercado, seguida por Polonia (8%) y Estados Unidos (7%), como se puede observar en el Gráfico 30. En este rubro Francia solía tener una cuota de mercado mayor y hasta el 2005 fue el tercer exportador mundial, después de Alemania y Bélgica; en 2015 ocupó el sexto lugar, con el 6%. En el Anexo 12 se encuentran los principales 15 países exportadores de la partida 180690, con sus respectivas cuotas de mercado de 2001 a 2015.

Gráfico 30. Cuota de mercado de los principales exportadores de los demás chocolates (partida 180690), 2001-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

Los principales importadores de chocolate son también países desarrollados; Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Francia, son los cuatro primeros en ambas partidas, aunque con un orden ligeramente distinto. Estos cuatro países suponen el 40% de las importaciones totales en el caso de los chocolates sin rellenar (180632) y el 33% en el caso de los demás chocolates (180690). En las dos partidas, los primeros 10 países concentran el 57,8% y el 53,1% de las importaciones totales, respectivamente (Tabla 7).

Tabla 7. Principales importadores de chocolate, 2015 (en miles de USD) y participación en las importaciones mundiales (% sobre el total)

a) sin rellenar (180632)

País	Importaciones	% Participación
Estados Unidos	482.619	11,4
Alemania	459.614	10,9
Reino Unido	449.541	10,6
Francia	362.301	8,6
Canadá	127.036	3,0
Japón	126.451	3,0
Bélgica	115.567	2,7
Italia	108.202	2,6
Polonia	107.384	2,5
España	104.126	2,5

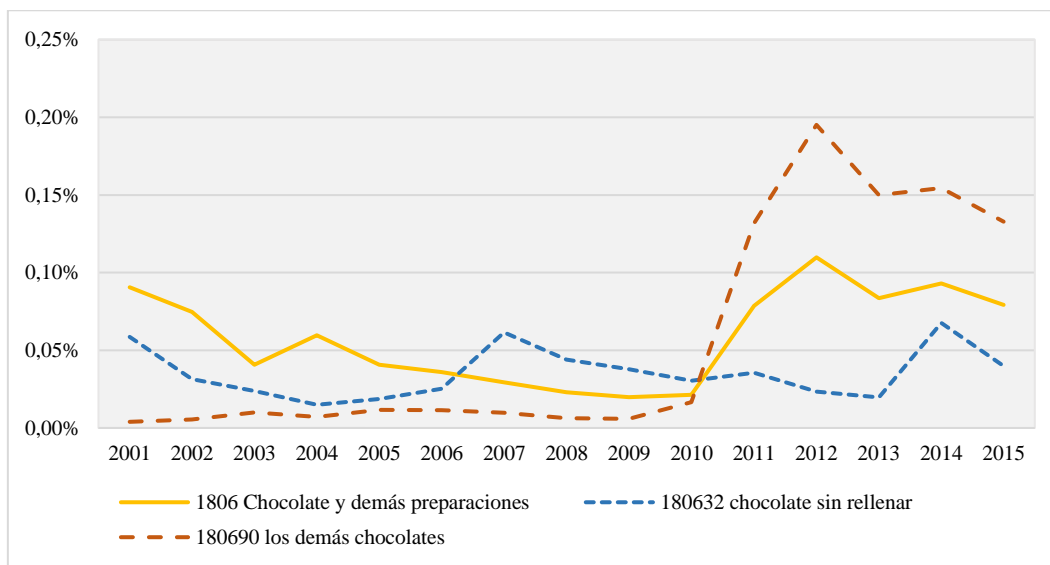
b) los demás chocolates (180690)

País	Importaciones	% Participación
Alemania	1.118.371	9,1
Reino Unido	1.051.105	8,6
Estados Unidos	1.022.740	8,3
Francia	890.051	7,2
Países Bajos	650.092	5,3
Canadá	540.138	4,4
China	326.262	2,7
España	313.612	2,6
Bélgica	310.168	2,5
Austria	296.113	2,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Trade Map, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||160414, fecha de consulta 10/05/2016.

Retomando el análisis de competitividad de Mandeng (1991), ya mencionado en el Capítulo 3, podemos afirmar que el chocolate es otra “Estrella naciente” para Ecuador, puesto que representa un sector cuyo peso en el mercado mundial se incrementa y en el cual el país, a pesar de representar un porcentaje muy pequeño del comercio mundial, gana cuotas de mercado de manera importante a partir de 2011 (Gráfico 31).

Gráfico 31. Cuota de mercado de chocolate de Ecuador sobre el total mundial, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Trade Map, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||160414, fecha de consulta 10/05/2016.

Los datos muestran que Ecuador está aprovechando la ventana de oportunidad ofrecida por el comportamiento del mercado internacional del chocolate en los últimos años. Más allá de la evolución de las cuotas de mercado y el valor de las exportaciones, vale la pena destacar que el chocolate ecuatoriano está ganando un nuevo posicionamiento internacional, en el segmento *Premium*, al haber obtenido importantes reconocimientos por su calidad: la marca ecuatoriana Pacari Chocolates se adjudica todos los años premios en los International Chocolate Awards en Londres⁶⁷, iniciativa que otorga un reconocimiento a los mejores chocolates finos en el mundo, en distintas categorías que reflejan la estructura de la industria chocolatera actual. En el Anexo 13 se encuentra un listado completo de los premios ganados por Pacari Chocolates, desde el surgimiento de dichos premios en 2012. Entre las marcas finalistas de la sección Américas y Asia-Pacífico 2016 se encontraban las empresas ecuatorianas Pacari Chocolates, TAKAL Chocolate, República del Cacao (categoría chocolate con leche), Hoja Verde y Mashpi Chocolate Artesanal; Pacari Chocolates, Hoja Verde y Mashpi Chocolate Artesanal ganaron premios en las categorías de chocolate oscuro en barra, chocolate con infusiones y chocolate de origen⁶⁸.

De manera adicional, vale mencionar que, de acuerdo a la Internacional Cocoa Organization (ICCO), la demanda de cacao y chocolate mantendrá su tendencia a incrementarse, sobre todo debido al fuerte dinamismo de los países en desarrollo y emergentes: de hecho, las proyecciones para los próximos años indican un déficit en la oferta de cacao y derivados a nivel mundial (ICCO, 2015)⁶⁹. Estos factores contribuyen a la valoración del sector chocolatero como un ámbito prometedor y con alto potencial para Ecuador. De ahí que la cadena de los elaborados de cacao aparezca entre las cadenas agroindustriales priorizadas en la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva (Vicepresidencia de la República, 2015: 69-71). La Vicepresidencia de la República ha encargado a la CEPAL un estudio estratégico para la cadena del cacao en el marco del proyecto de Asistencia Técnica para la

⁶⁷Los Premios Internacionales del Chocolate nacieron como iniciativa de un grupo de expertos en chocolate en 2012. En cada categoría se nombra un ganador de oro y pueden haber varios ganadores de plata o de bronce si la calidad del chocolate lo amerita. También se otorgan premios especiales como mejor fabricante de chocolate, mejor comerciante directo, mejor chocolate orgánico y mejor fuente de cacao (como reconocimiento a los productores de cacao).

⁶⁸ Véase <http://www.internationalchocolateawards.com/2016/06/americas-asia-pacific-competition-2016-grand-jury-finalists/>, fecha de consulta 24/08/2016. Las finales mundiales para el año 2016 tendrán lugar en el mes de octubre, en la ciudad de Londres.

⁶⁹ En particular existe una demanda insatisfecha mundial de cacao fino de aroma de alrededor de 120.000 toneladas anuales (Vassallo, 2015: 53).

estrategia nacional para el cambio de la matriz productiva de la República de Ecuador” (CEPAL/Vicepresidencia de la República/MAGAP, 2014; Entrevista 9).

4.2. Las exportaciones ecuatorianas de chocolate

El cacao (*theobroma cacao*) es una planta originaria de América Central y de la Amazonia y se clasifica en tres variedades genéticas: los cacaos criollos (originarios del norte de Sudamérica y de América Central), los cacaos forasteros (originarios de la cuenca del Amazonas) y los cacaos trinitarios, variedad híbrida entre los dos primeros grupos (inicialmente cultivadas en Trinidad y luego esparcidas en Venezuela y de allí al resto de países). Lo que se utiliza es la semilla del árbol que crece al interior de vainas o mazorcas. Actualmente existe una mezcla muy grande de material genético, por lo que es muy difícil establecer un única variedad en una plantación; esto hace que el cacao tenga características muy específicas, casi únicas e irrepetibles en cada una de las localidades de producción (Mejía, 2012: 11-12).

El mercado mundial de cacao distingue dos grandes categorías: el cacao común o a granel, al que corresponde aproximadamente el 95% de la producción mundial, y el cacao fino de aroma, el restante 5% de la producción mundial, muy demandado en la producción de chocolates de alta calidad precisamente por su aroma y sabor distintivos. El Cacao Nacional de Ecuador (también denominado “arriba”)⁷⁰, pertenece a la variedad de cacaos forasteros y es clasificado como cacao fino de aroma⁷¹ (PROECUADOR, 2013: 1-2).

Por su sabor, el cacao fino de aroma es cotizado de manera más favorable que el cacao convencional en el mercado, y su precio varía de acuerdo a la categoría a la

⁷⁰ La variedad de cacao “arriba” se cultivaba en el siglo XIX en las cuencas altas de los ríos Daule y Babahoyo, que confluyen en el río Guayas; el cacao era transportado por río hasta la ciudad de Guayaquil de donde se exportaba. La denominación, que se mantiene hasta la actualidad, indicaba la procedencia del cacao, que llegaba precisamente de “río arriba”. Véase Quingaísa y Riveros (2008: 95).

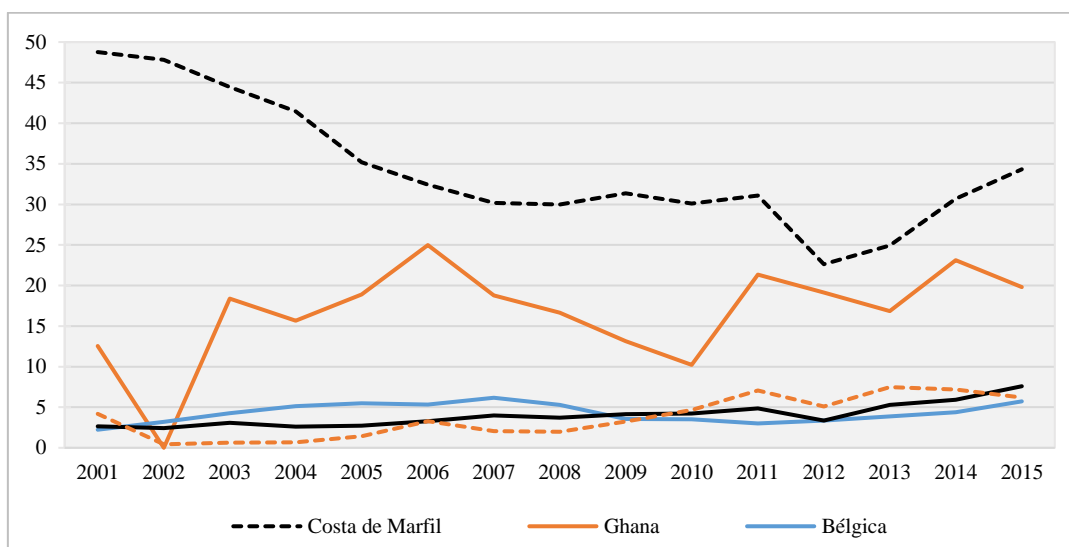
⁷¹ Esta clasificación representa una excepción, puesto que generalmente los cacaos ricos en aroma son los criollos; al parecer, el cacao ecuatoriano, denominado Cacao Nacional para reducir las posibilidades de confusión, es considerado forastero por tradición popular (se originó fuera de Centroamérica) y por tener un sabor muy parecido a los otros forasteros, pero con algunos matices especiales que lo hacen único. En realidad sería una variedad de cacao criollo en el sentido de “nativo” de su lugar de mayor producción (Mejía, 2012: 2).

que pertenece en la clasificación definida por la ICCO⁷² (Guingaísa y Riveros, 2008: 108).

El cacao es el tercer rubro más importante de las exportaciones agrícolas de Ecuador, después del banano y de las flores. Las condiciones geográficas y climáticas del país, junto con la presencia del Cacao Nacional, determinan una ventaja absoluta muy especial en la producción y exportación de este producto. La cuota del mercado mundial que cubre Ecuador se ha incrementado de manera constante y sostenida en la última década, hasta llegar a representar el tercer exportador de cacao en el mundo en 2015 (Gráfico 32). De hecho, Ecuador produce en la actualidad alrededor del 4% del cacao mundial, y representa el 7% del valor total de las exportaciones mundiales. Sin embargo, su producción de cacao fino de aroma representa más del 60% del total mundial (PROECUADOR, 2013: 3; Lehman y Springer-Heinze, 2014: 191). Cabe destacar que el cacao ecuatoriano sufre desde los años 90 una penalización en el precio (castigo), impuesto por la ICCO, debido a que tradicionalmente en el cacao exportado se encuentran impurezas y un alto porcentaje de mezcla entre variedades de cacao (Vicepresidencia de la República, 2012: 8).

⁷² Las categorías son: Arriba Superior Summer Plantation Selecta (ASSPS); Arriba Superior Summer Selecto (ASSS); Arriba Superior Selecto (ASS); Arriba Superior Navidad (ASN); Arriba Superior Epoca (ASE) (Guingaísa y Riveros, 2008: 108).

Gráfico 32. Cuota de mercado de los principales exportadores de cacao en grano (partida 180100), 2000-2015 (en USD)⁷³



Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

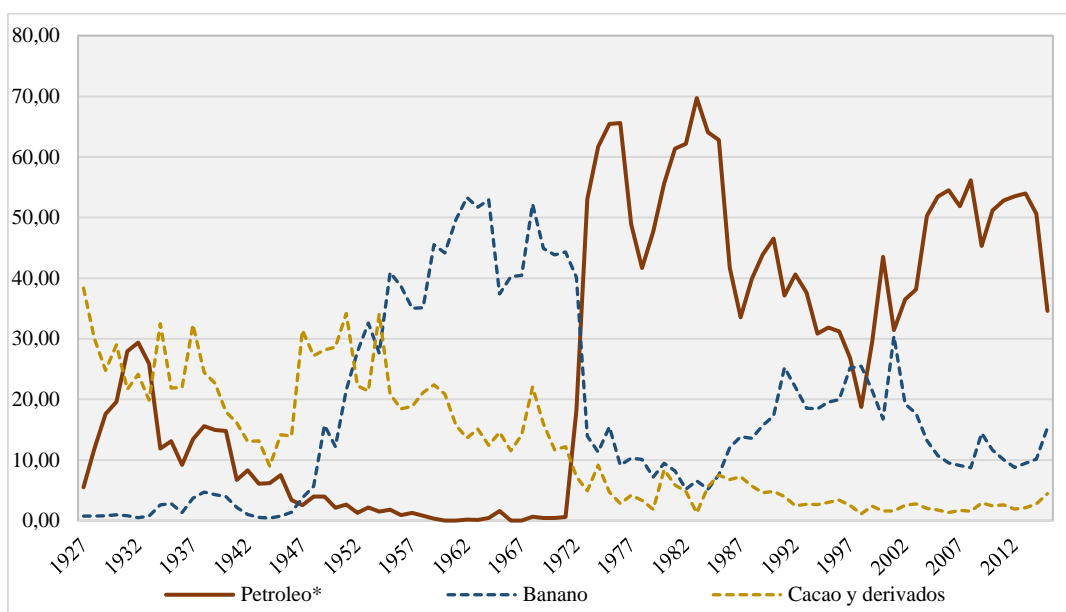
El cacao reviste una importancia destacada en la economía ecuatoriana desde la época de la independencia; era un rubro importante ya en el siglo XIX y al inicio del siglo XX Ecuador se volvió el principal exportador mundial de cacao, con aproximadamente el 20% del mercado. La época dorada del “Gran Cacao” –término utilizado para designar las haciendas cacaoteras, ubicadas mayoritariamente en la actual provincia de Los Ríos– tuvo su auge entre 1908 y 1914 (Hofman y Buitelar, 1994: 155). El cacao representó el rubro fundamental de exportación y generación de divisas hasta el *boom* bananero a mediados del siglo XX; durante aproximadamente un siglo, tuvo un rol primordial en la configuración del orden socioeconómico ecuatoriano, sobre todo en el surgimiento de la clase financiera y comercial del litoral, y en el tipo de inserción internacional que ha caracterizado al país (Acosta, 2012: 76-78; PROECUADOR, 2013: 3).

El Gráfico 33 muestra la evolución del peso relativo de los tres principales productos

⁷³ El gráfico incluye los principales exportadores de cacao en los años 2014-2015. No se reporta la cuota de otros países que han sido exportadores importantes en años anteriores, pero con una evolución decreciente o muy volátil. Este es el caso de Indonesia, cuya cuota de mercado se mantuvo por encima del 10% hasta 2010, para caer a menos del 2% en el periodo 2014-2015; Camerún, que ha representado entre el 4 y el 7% a lo largo de los últimos 15 años, situándose en 2015 en el sexto lugar con el 4% de la cuota mundial y Nigeria. Este último país ha tenido una trayectoria muy inestable, pasando del 0,1% en 2006 al 8% en los años 2007-2008 y llegando al su máximo (29% del mercado mundial) en 2012 para luego caer sensiblemente; en 2015 Nigeria representó el 3% de las exportaciones totales de cacao, situándose en el séptimo lugar. Cabe también destacar que Países Bajos y Bélgica no son productores de cacao, exportan producto previamente importado; el déficit comercial de éstos dos países en el rubro de cacao sumó en el año 2015 USD 633 millones y USD 300 millones, respectivamente.

de exportación de Ecuador a lo largo del último siglo. El auge cacaotero perdió intensidad con la aparición de nuevos productos, específicamente el banano a partir de los años 50 y más tarde, a partir del 1973, el petróleo. A finales de los años 40 el cacao suponía alrededor del 30% de las exportaciones ecuatorianas. Este porcentaje disminuyó rápidamente a medida que incrementó la cuota del banano; el porcentaje de exportaciones cacaoteras sobre el total se mantuvo alrededor del 15-16% durante todos los 60 y los primeros años 70, para caer definitivamente debajo del 10% después que de golpe en 1973 las exportaciones petroleras alcanzaron el 53% del total.

Gráfico 33. Peso de las exportaciones de petróleo, banano y cacao, 1927-2015 (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central del Ecuador, disponibles en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>, fecha de consulta 13/09/2016.

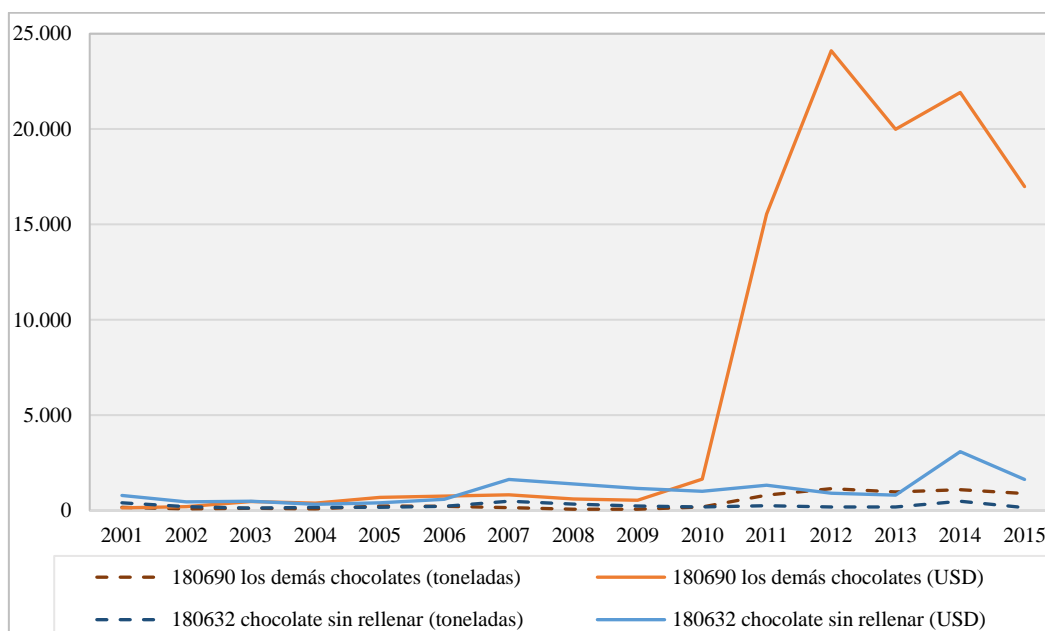
*No incluye derivados.

De acuerdo a datos de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao de Ecuador (ANECACAO), el 75% del cacao exportado es cacao fino de aroma, variedad “arriba”, y el 25% corresponde a otras variedades, principalmente a cacao CCN-51⁷⁴.

⁷⁴ Véase <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>, fecha de consulta 20/06/2016. El cacao CCN-51 es un clon desarrollado en los años 60 en el intento de encontrar variedades de cacao de alta productividad y resistentes a la enfermedad de la “escoba de bruja”, que daña seriamente las mazorcas. Es la abreviación del nombre Colección Castro Naranjal 51, que se debe a la persona que lo desarrolló, Homero Castro Zurita, en su finca de Naranjal, en la costa ecuatoriana. Véase http://www.elcacaotero.com.ec/cacao_ccn51.html, fecha de consulta 20/06/2016.

Las exportaciones de chocolate representan un porcentaje muy pequeño de las exportaciones de cacao y derivados: del total exportado en 2015, el 91,6% (aproximadamente 236.000 toneladas métricas) corresponde a cacao en grano; el 7,9% (20.300 toneladas métricas) a semielaborados y sólo el 0,5% a chocolate (1.100 toneladas métricas, que, sin embargo, representan el 3% en valor); estos datos reflejan el gran potencial que tiene Ecuador en este ámbito, dado que procesa un porcentaje mínimo de su producción de cacao. A partir del 2011 las exportaciones de chocolate muestran un incremento importante, como se puede apreciar en el Gráfico 34; la partida de chocolates sin rellenar (180632) llega a USD 1.324.000 (el año anterior el valor exportado en este rubro fue de un millón aproximadamente), toca su punto máximo en 2014 con 3 millones, para descender a USD 1.600.000 en 2015. La partida de los demás chocolates da un salto muy grande, alcanza USD 15,5 millones (el año anterior este rubro registró apenas 1,6 millones de dólares), para llegar a más de USD 24 millones en 2012; en los años 2013-2015 se registra un descenso, aunque las exportaciones se mantienen a un nivel marcadamente superior al 2009 (aproximadamente 10 veces más).

Gráfico 34. Exportaciones ecuatorianas de chocolate (partidas 180632 y 180690), 2001-2015 (miles de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Ecuador, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>, fecha de consulta 30/05/2016.

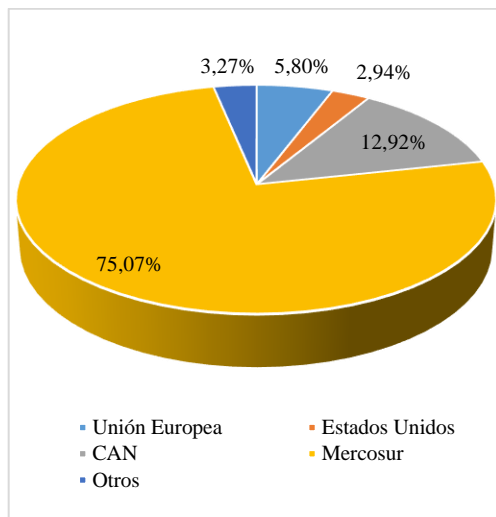
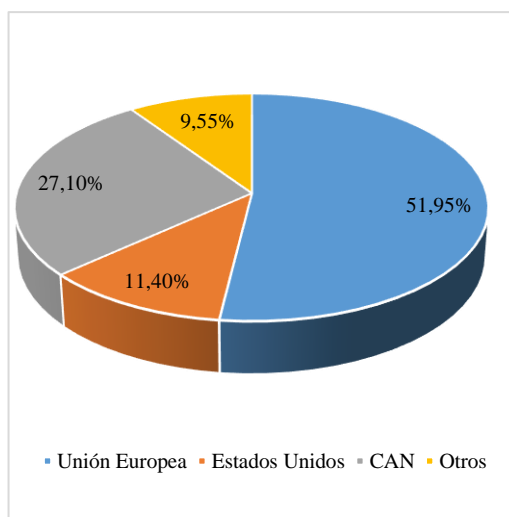
El principal destino de las exportaciones ecuatorianas de chocolate sin rellenar (180632) es la UE, seguida de la CAN, que es un mercado importante y representa

el 27% de las exportaciones. En cambio, en el caso de los demás chocolates, las exportaciones ecuatorianas se dirigen principalmente al Mercosur, que concentra el 75% del total, con Brasil que importa el 50,5% del total de este rubro (Gráfico 35) en 2015.

Gráfico 35. Destino de las exportaciones ecuatorianas de chocolate, 2015

a) 180632 chocolates en bloques, tabletas y barras sin rellenar

b) 180690 los demás chocolates en bloques, tabletas y barras



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BCE, disponibles en <http://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>, fecha de consulta 08/06/2016.

4.3. Los derivados del cacao: semielaborados y chocolate

Después de la cosecha de la semilla, el cacao es sometido a un tratamiento denominado post-cosecha, que consiste básicamente en un proceso de fermentación, secado y tostado y que es fundamental para la calidad del producto⁷⁵.

Cacao en “baba”

Se llama así el cacao apenas extraído de las mazorcas, debido a la consistencia babosa (mucilaginosa) de la pulpa blanca y dulce que reviste los granos (Foto 8). Apenas cosechado el cacao es puesto en un tendal para dejar escurrir parte de la baba: esta etapa se denomina “desbabado”.

⁷⁵ Esta descripción breve de las distintas fase es tomada de Mejía (2012). El MAGAP, a través de su agencia AGROCALIDAD ha expedido una regulación para un correcto manejo post-cosecha del cacao. Véase AGROCALIDAD (2012).

Foto 8. Mazorcas de cacao y cacao en baba



Fuente: http://agronegocioecuador.ning.com/notes/El_cacao_ser%C3%A1_un_tema_de_debate_en_Ecuador, fecha de consulta 10/06/2016.

Fermentación del cacao

Este proceso se realiza en cajas en las que el cacao se debe remover cada cierto tiempo (Foto 9), normalmente cada 24 horas. Suele durar aproximadamente seis días (aunque condiciones climáticas específicas pueden requerir ajustes en esta duración). La fermentación desencadena reacciones bioquímicas que potencian el sabor del cacao. Los azúcares de la baba se transforman en alcohol y luego en ácido acético; el ácido acético penetra la cáscara del grano y promueve la formación de los llamados precursores del sabor del cacao. Los granos se vuelven grises, violeta oscuro o marrones y se reducen la amargura y la astringencia típicas del grano crudo (Mejía, 2012: 60).

Foto 9. Cajas para fermentación del cacao

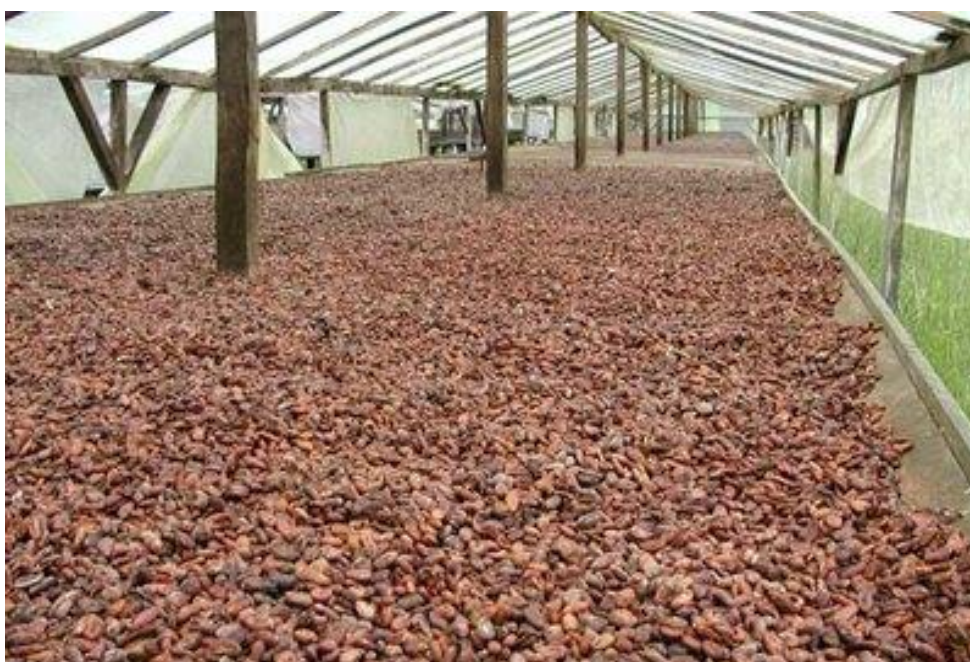


Fuente: <http://cacaomovil.com/guia/8/contenido/fermentacion>, fecha de consulta 10/06/2016.

Secado del cacao

Después de la fermentación, el cacao es secado, ya sea de forma natural, dejándolo secar en tarimas de malla (Foto 10) o mediante secadores mecánicos. En el caso del secado natural, las tarimas sirven para evitar el contacto de los granos con sustancias que puedan contaminar su aroma, ya que el cacao absorbe sabores y aromas con mucha facilidad.

Foto 10. Tarima para secado del cacao



Fuente: <http://amoralchocolate.weebly.com/proceso-del-cacao.html>, fecha de consulta 10/06/2016.

Así, se obtiene el cacao en grano que es listo para ser tostado y luego procesado para obtener los cuatro productos semi-elaborados y posteriormente el chocolate como producto final.

Los productos semi-elaborados son el licor de cacao, la manteca de cacao, la pasta de cacao y el polvo de cacao (tres de éstos se muestran en la Foto 11), que son utilizados como productos intermedios por la industria chocolatera.

El licor de cacao es una pasta suave que se obtiene moliendo los granos; es utilizado como materia prima para la fabricación de chocolate y bebidas de chocolate. El licor se prensa y así se obtienen la manteca de cacao, también conocida como aceite de *theobroma*, que es la parte grasa del cacao y se utiliza en la industria cosmética y farmacéutica, y la torta, que es la parte sólida y sirve de base para la elaboración de chocolates. Ésta última se puede pulverizar y se obtiene cacao en polvo, ingrediente que sirve para dar sabor a bebidas, galletas, postres de distinta naturaleza. Todos estos productos, desde los semi-elaborados hasta el chocolate, son considerados derivados del cacao (PROECUADOR, 2013: 3-4).

Foto 11. Productos semi-elaborados del cacao



Fuente: COFINA, <http://www.cofinacocoa.com/brochureSPA.pdf>, fecha de consulta 10/06/2016.

4.4. Las capacidades productivas

Así como el sector de las conservas de atún hace parte del sector pesquero del Ecuador, el sector chocolatero es parte del sector cacaotero, que, como vimos, tuvo una importancia histórica notable para el país. Y la sigue teniendo; se estima que hoy en día este sector genera ingresos para alrededor de 100.000 familias (500.000 personas), que corresponden aproximadamente al 12% de la PEA agrícola y al 4%

de la PEA total (Urrutía, 2011: 1; Quingaísa, y Riveros, 2008: 105). En este capítulo se pondrá particular atención a la producción de chocolate para el segmento de mercado *Premium*, que representa la parte más novedosa y prometedora dentro del sector chocolatero, por su dinamismo reciente, la implicación preponderante de capitales y capacidades nacionales y el alto valor agregado que incorpora a la producción (Vicepresidencia de la República, 2012).

4.4.1. Producción de cacao, capital físico y humano, sistema legal e instituciones

Para caracterizar el stock de capital del sector chocolatero se considerará la capacidad de producción de la materia prima (el cacao), la capacidad de procesamiento, es decir, las industrias chocolateras, sobre todo las exportadoras, y el capital humano.

La capacidad de producción de cacao

En Ecuador la zona de cultivo del cacao se encuentra en las planicies de la región Costa y, en menor medida, en la región Amazónica del país, áreas caracterizadas por un clima húmedo (de 2.000 a 4.000 mm de precipitaciones al año) y temperaturas medias entre 22° y 24° C (la excursión térmica varía entre 15° y 30° C) (Quingaísa y Riveros, 2008: 100).

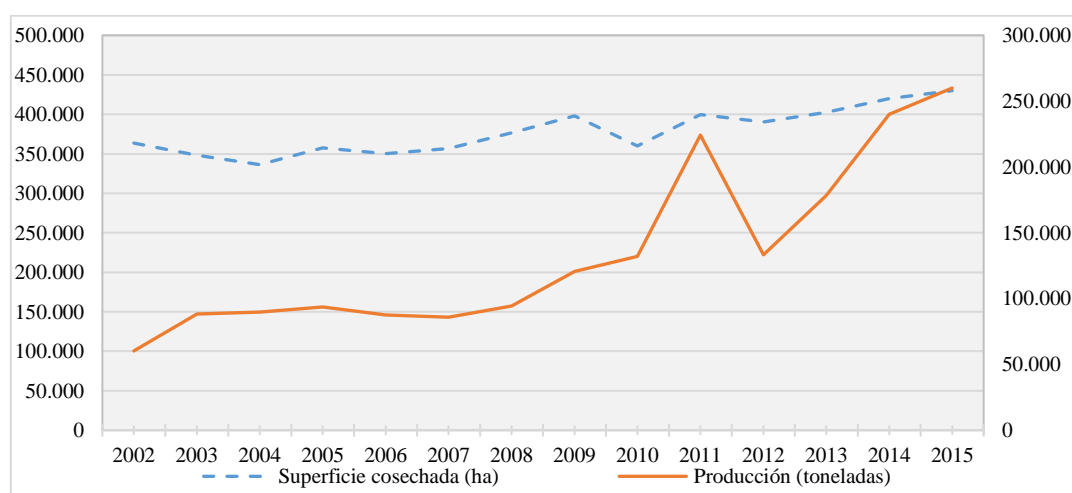
Las características climáticas y de suelo peculiares de cada zona generan importantes variaciones de aromas. ANECACAO ha desarrollado un mapa de sabores de acuerdo a los matices que se unen al típico sabor floral del cacao ecuatoriano⁷⁶ (PROECUADOR, 2013: 6). El cacao, sobre todo el Cacao Nacional, es cultivado en sistemas agroforestales, es decir, en fincas que también producen una variedad de otros productos, como el banano, la yuca y otras frutas. El Cacao Nacional no se presta para un sistema de producción de monocultivo. Por esta razón, la mayoría de

⁷⁶ El mapa identifica las siguientes especificidades locales: en el norte y oriente de la provincia de Esmeraldas (zona montañosa) con una hibridación de cacao Criollo con Nacional, que da al cacao matices tipo yerba luisa, jazmín y rosas; el occidente, centro y sur de Esmeraldas (zona plana) con leves aromas a especias, nueces y almendras; el norte de las provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, con fuertes sabores de almendras; occidente de la provincia de Pichincha, La Concordia y norte de Santo Domingo, con débiles notas de flores y frutas y fuerte aroma a maní; oriente y sur de la provincia de Manabí, la provincia de Los Ríos, norte de la provincia de Guayas y estribaciones de la Cordillera Occidental, con un fuerte perfil floral y matices a rosas, jazmín, azahares, yerbaluisa, bergamota y cítricos; Sur del Guayas, provincia de El Oro, occidente de las provincias de Cañar y Azuay, con ligera fragancia de flores y una acidez superior al promedio del país (debida a la hibridación con cacao trinitario). En la Amazonía prevalece un fuerte perfil de frutas tropicales, pero el cacao carece de cuerpo, es decir el sabor se desvanece de manera más rápida. Véase <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/mapa-de-sabores.html>, fecha de consulta 18/06/2016.

los productores son pequeños: de acuerdo a datos del MAGAP⁷⁷ el 80% de la producción proviene de 100.000 productores que manejan superficies menores a 10 has y con serias limitaciones en cuanto a acceso a tecnología, crédito e insumos (Quingaísa y Riveros, 2008: 106). Aproximadamente el 90% de la producción corresponde a cacao fino de aroma y el resto a otras variedades, entre ellas el CCN51. El Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIAP) viene desarrollando un intenso trabajo de investigación para mejorar la productividad y la calidad del cacao; actualmente, cuenta con bancos de germoplasma que incluyen más de 13 mil genotipos de cacao, destinados a viveros de productores individuales, asociados y empresas (UNCTAD, 2015: 15).

Los datos relativos a la producción de cacao muestran un incremento en la última década y media, tanto en términos de superficie cultivada, como en términos de rendimientos (Gráfico 36). La producción total de cacao pasó de poco más de 60.000 toneladas en 2002 a 260.000 en 2015, es decir, se multiplicó por más de 4. La mejora de los rendimientos por hectárea explican buena parte de este incremento: la superficie cosechada en el mismo periodo aumentó aproximadamente del 20% (de 363.000 a 430.000 has), mientras que los rendimientos promedio pasaron de 0,17 toneladas por ha en 2002 a 0,60 toneladas por ha en 2015, es decir, más que se triplicaron.

Gráfico 36. Producción de cacao en Ecuador, 2002-2015 (en el eje izquierdo se muestran las hectáreas cultivadas y en el eje derecho la producción en toneladas)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del MAGAP, disponibles en <http://sinagap.agricultura.gob.ec/produccion-cacao>, fecha de consulta 18/06/2016.

⁷⁷ Véase <http://sinagap.agricultura.gob.ec/produccion-cacao>, fecha de consulta 18/06/2016.

Estos resultados se deben principalmente a una intensa actividad de fomento realizada por el MAGAP, en colaboración con algunas agencias de cooperación (Entrevista 5), entre las cuales destacan la Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) del Gobierno de Alemania, el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), perteneciente al sistema de desarrollo de Naciones Unidas, y varias ONG europeas. Dicha actividad de fomento ha consistido principalmente en actividades de apoyo al mejoramiento de las técnicas de cultivo que inciden en los rendimientos de las plantas (podas) y de promoción y ampliación de la superficie cultivada, subsidiando los costos iniciales de inversión, que son altos si se consideran las posibilidades económicas de la mayoría de los productores⁷⁸ (Entrevista 5). Una intervención emblemática en este ámbito ha sido el “Proyecto de Reactivación del café y cacao nacional fino de aroma”: dicho proyecto empezó en 2011 y se articula en dos fases, la primera, que duró hasta 2015 y tuvo un presupuesto fiscal de 66 millones de dólares⁷⁹, orientada a mejorar la producción y el manejo post-cosecha del cacao; y la segunda, planificada a partir del 2016, con énfasis en la promoción de la agroindustria (MAGAP, 2016). El MAGAP, en colaboración con el Banco Nacional de Fomento, predispuso el Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos, es decir, una línea de crédito a condiciones preferenciales dirigida, entre otros, a asociaciones de productores de cacao para rehabilitación (nuevas siembras) o renovación (mejoramiento de plantas viejas) de cultivos de cacao⁸⁰.

Capital físico

En el sector de los derivados del cacao, la industria manufacturera se divide en industria de producción de semi-elaborados, conformada por pocas empresas grandes, principalmente de capital extranjero, y la industria de producción de

⁷⁸ De acuerdo a precios del 2014, de los 2.000 dólares necesarios para establecer una hectárea de Cacao Nacional, poco más del 55% se invierte en siembra (compra de plantas y mano de obra), el 15% en la preparación del suelo, el 12% a las labores de mantenimiento, limpieza y control de maleza, y el 17% a la compra y suministro de fertilizantes y fitosanitarios (MAGAP, 14: 4).

⁷⁹ Este monto corresponde a la inversión de recursos fiscales del Ecuador que equivalen a aproximadamente al 75% del presupuesto del proyecto; el restante 25% es aporte de cooperación internacional, incluyendo fondos no reembolsables gestionados por la Embajada de China (Entrevista 5). El proyecto tiene influencia en 21 de las 24 provincias del país (Entrevista 5) y ha sido priorizado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, con Oficio No. Oficio Nro. SENPLADES-SGPBV-2014-0700-OF, del 22 de julio del 2014 (MAGAP, 2016: 2).

⁸⁰ Véase https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=387%3Abnf-y-magap-impulsan-programa-nacional-de-negocios-rurales-inclusivos-&catid=27%3Anoticias-principales&lang=es, fecha de consulta 10/09/2016.

chocolates, en la que se encuentran empresas más pequeñas, con una capacidad de procesamiento limitada (Vicepresidencia de la República, 2015: 69-70; CEPAL/Vicepresidencia de la República/MAGAP 2014: 19). Actualmente, existen aproximadamente 40 empresas chocolateras en el país, ubicadas en su mayoría en la ciudad de Quito y en menor medida en Guayaquil y Manta (Entrevista 5). En el año 2015, el BCE reporta 19 y 36 empresas exportadoras para los rubros 180632 y 180690, respectivamente (Anexos 14.a y 15.a); estas cifras muestran un incremento respecto a los exportadores de 2010 que eran 15 para el rubro 180632 (13 en 2007) y 13 para el rubro 180690 (5 en 2007), como se puede apreciar en los Anexo 14.b, 14.c, 15.b y 15.c.

La industria de alimentos en general, y chocolatera en especial, ha pasado por un proceso de modernización de equipos y maquinarias importante en la última década: los años de estabilidad económica y crecimiento, que han seguido a la dolarización, han generado condiciones favorables para la recuperación de la inversión en capital fijo. Además, buena parte de los insumos utilizados para el cultivo del cacao y la maquinaria necesaria para el procesamiento tienen exoneración arancelaria (UNCTAD, 2015: 15-23).

Capital humano

El principal capital humano del sector es representado por los productores, que detienen un difuso y valioso conocimiento tradicional sobre el manejo del cacao y que han mantenido los árboles de cacao en sus sistemas de producción agroforestales, aunque con prácticas de cultivo y post-cosecha a menudo no óptimas. El cultivo del cacao genera aproximadamente 74.300 empleos directos e ingresos para aproximadamente 100.000 familias. El 88% de las unidades productivas pertenecen a pequeños y medianos productores, que manejan extensiones de menos de 50 has: estas unidades productivas corresponden al 73% de la superficie cultivada (Vicepresidencia de la República, 2015: 69).

Sistema legal

El marco regulatorio ha tenido una evolución importante, con el objetivo de ofrecer un apoyo real en el ordenamiento del sector.

El ente rector para todo lo que se refiere al cultivo de cacao es el MAGAP. La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD), adscrita al MAGAP, es la responsable del control, registro y supervisión de la producción, del procesamiento y de la comercialización de los productos, tanto a nivel nacional como internacional. Es la responsable de expedir los certificados de calidad para el cacao fino de aroma y otras variedades para la exportación (UNCTAD, 2015: 11).

En 2009, se promulgó el Acuerdo Interministerial No. 180 de “Reposicionamiento de Cacao Nacional fino y de aroma sabor arriba”, mediante el cual se crea el Comité Técnico Permanente, encargado del control de mezclas para el Cacao Nacional Fino o de Aroma sabor “arriba”, y del registro y certificación de los viveros y centros de propagación.

El marco normativo incluye disposiciones que reglamentan los procesos industriales de fabricación del chocolate, estableciendo estándares de Buenas Prácticas de Manufactura (PBM), de cumplimiento obligatorio, y la normativa de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (HACCP), cuya aplicación es voluntaria. Adicionalmente, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), responsable de las definiciones técnicas, establece requisitos para poder identificar correctamente los distintos productos como derivados del cacao⁸¹.

En lo que se refiere al cultivo orgánico, en julio 2013 se promulgó la “Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica-ecológica-biológica en el Ecuador”, cuya implementación está a cargo de AGROCALIDAD, que viene a representar la autoridad nacional competente para la producción orgánica; mediante esta regulación se establece también un Sistema Nacional de Producción Orgánica, que agrupa los productores, los comercializadores, así como las empresas certificadoras y los inspectores del MAGAP (UNCTAD, 2015: 11).

Las instituciones

⁸¹ El INEN expidió, desde 2009 hasta 2015, 19 normas técnicas relacionadas con cacao y derivados, en las que se regulan los requisitos que deben tener los distintos productos (desde el cacao en grano, hasta el chocolate, pasando por los semi-elaborados). Las normas establecen las características de los productos (contenido de cacao, grado de humedad, entre otros) y del sistema de control de calidad en el cultivo o procesamiento (UNCTAD, 2015: 64).

A nivel internacional la organización con más reconocimiento en el sector del cacao y derivados es la International Cocoa Organization (ICCO), fundada en 1973 para promover la implementación del Acuerdo Internacional del Cacao firmado en Ginebra (Suiza) con ocasión de la Conferencia Internacional de Naciones Unidas sobre el Cacao. El objetivo de la organización es fomentar la economía del cacao en el mundo, con particular énfasis en asegurar precios remunerativos para los pequeños productores, establecer estándares de calidad, generar estudios y estadísticas útiles a los operadores del sector. Desde 1973 los acuerdos han sido renovados periódicamente. El último acuerdo internacional entró en vigencia en octubre de 2012⁸². Sus principales aportes a la industria del cacao son estudios y proyecciones sobre tendencias de precios y demanda internacional, sistematización y difusión de experiencias exitosas y buenas prácticas de manejo del cultivo (Entrevista 5).

Como ya se ha mencionado anteriormente, en ámbito nacional, las dos entidades con más influencia en el sector son el MAGAP y su agencia AGROCALIDAD. A éstas se suman el INIAP, en lo que tiene que ver con la parte de mantenimiento y mejoramiento del material genético, el INEN, en lo que concierne las normas técnicas, y el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la industria de procesamiento, siendo el organismo encargado de la ejecución de la política industrial.

También es importante mencionar el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (PROECUADOR), designado para promocionar las exportaciones ecuatorianas en el extranjero, quien ha puesto particular énfasis en el sector de cacao y derivados (Entrevista 7).

4.4.2. *Know how* empresarial y prácticas consolidadas colectivamente

El sector chocolatero ecuatoriano, en el segmento *Premium*, se ha desarrollado mediante tres modelos de negocio principales.

El primer modelo es la empresa nacional, de dimensiones modestas, que produce apostando a la innovación, valorizando la calidad y la identidad territorial del cacao ecuatoriano. La primera empresa en comercializar chocolate hecho a base de cacao

⁸² Véase <http://www.icco.org/about-us/about-the-icco.html>, fecha de consulta 31/07/2016.

nacional (fino de aroma) fue Tulicorp, en 2003⁸³. Sin embargo, la empresa que actualmente mejor encarna este modelo es Pacari Chocolates, que representa una verdadera empresa pionera y modelo a imitar en el sector, a raíz del extraordinario éxito que ha tenido en ámbito internacional. Pacari (que significa “amanecer” en lengua quichua) empezó en 2002 comercializando derivados de cacao; desde sus comienzos apostó por elaborar sus productos con cacao fino de aroma e inició un trabajo de “educación” (Entrevista 6) con algunos productores. Para incentivar a los productores a separar el cacao fino de aroma del resto del cacao ofrecía un precio competitivo y realizaba actividades de formación sobre el proceso de producción del chocolate. En 2007 Pacari empieza a exportar chocolate y en 2012 es premiada en varias categorías en la primera edición de los International Chocolate Awards. Sin embargo, no es hasta 2014, tercer año en que la empresa se posiciona con distintos premios en esta importante competición, que adquiere prestigio y consolida su reputación a nivel internacional. Afirma Santiago Peralta, dueño de Pacari (Entrevista 6) que un factor de éxito de su empresa ha sido no tener demasiados conocimientos previos del sector chocolatero, circunstancia que determinó una actitud mucho más abierta a la innovación. Pacari Chocolates ha desarrollado en estos años un abanico de productos muy amplio: chocolate en barra con distintos porcentajes de cacao (60%, 70%, 72%, 85%, 100%), chocolate con frutas o productos típicos de Ecuador (uvillas, mortiño, maca, guayusa, hierba luisa)⁸⁴. Una razón de orgullo para su dueño es la inclusión y valorización de ingredientes de otros países de la región: sal de Cuzco, merken⁸⁵ de Chile, rosa andina de Colombia; la imagen de Pacari se funda sobre la idea del hermanamiento y la inclusión, la valorización de las virtudes desconocidas, la mezcla de lo mejor que tiene la región sudamericana (Entrevista 6). También ha desarrollado una línea de barra de chocolates denominada *Raw* (crudo), que implica un proceso mínimo de manipulación de la materia prima (en el tostado del cacao, por ejemplo) para asegurar que el producto mantenga las cualidades benéficas antioxidantes del cacao. La innovación de Pacari se basa en la combinación de ingredientes, pues el proceso en si es todavía semi-artesanal y la

⁸³ Véase <http://www.anecacao.com/uploads/2014/09/dia-2-7-cumbre-chocolate-agosto-27-2014-3.pdf>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁸⁴ Para un listado exhaustivo de todos los productos y presentaciones véase <http://www.pacari.com>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁸⁵ El merkén es un condimento a base de ají tostado, típico de los indígenas mapuches de Chile, véase <https://en.wikipedia.org/wiki/Merk%C3%A9n>, fecha de consulta 10/09/2016.

maquinaria utilizada es la misma que en 2002 (Entrevista 6): la esencia del desarrollo de esta empresa es el *learning by doing*⁸⁶.

Pacari Chocolates es un buen ejemplo del proceso de innovación empresarial tal y como lo describió Schumpeter ([1934] 1963): en un determinado momento del desarrollo económico, las nuevas condiciones del entorno (en este caso un mercado segmentado en nichos especiales y una fuerte demanda de cacao de calidad) favorecen la aparición de un empresario que ejerce la función de innovador. A través de la introducción de nueva tecnología o una combinación diferente de los factores de producción, establece una ruptura con el pasado e inaugura una nueva era en la manera de hacer negocios, que origina una renta empresarial que es, en realidad, una renta de monopolio de naturaleza transitoria. El éxito de dicho empresario sirve de modelo y desencadena un proceso de imitación de parte de las otras empresas. En la actualidad Pacari está todavía en la fase de innovación –se diría, conociendo a su dueño, que en revolución permanente– y aún no ha caído en la actuación de rutina, por lo que mantiene ventaja sobre sus competidores-imitadores, menos capaces y creativos, y, por lo tanto, menos competitivos. Pacari ha incorporado en su estrategia de promoción el llamado marketing sensorial⁸⁷, es decir, promociona no sólo un producto, sino un estado de ánimo, una sensación: “la felicidad sigue siendo su filosofía empresarial”⁸⁸. De hecho, el mayor orgullo de Santiago Peralta, dueño de Pacari, es haber creado algo nuevo, sin precedentes e inimaginable para un país marginal en la escena internacional, como Ecuador; en línea con esta percepción, el mismo Peralta define su inversión en términos de tiempo y energías, antes que en términos financieros. Afirma también “tengo la sensación de haber parido un hijo: si hubiera sabido todo lo que iba a enfrentar nunca hubiera empezado”⁸⁹ (Entrevista 6).

⁸⁶ Santiago Peralta (Entrevista 6) narra una anécdota emblemática: el primer envío internacional de chocolate que la empresa realizó fue a un comprador alemán y dado que la cantidad no era suficiente para llenar un *container*, el chocolate fue enviado junto con piña: el chocolate, al ser una especie de esponja que absorbe los aromas con extrema facilidad, llegó con sabor a piña y se tuvo que desechar todo el envío. De esta experiencia (básica para cualquier experto de chocolate) se aprendió la importancia de los empaques para el envío del chocolate.

⁸⁷ Para mayores detalle sobre este enfoque véase Lindstrom (2007).

⁸⁸ Véase <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=5398>, fecha de consulta 15/08/2016.

⁸⁹ Esta afirmación recuerda la importancia otorgada por Hirschman (1968a) al “principio de la mano encubridora”, es decir, a la tendencia constante en los promotores de proyectos de desarrollo a sobrestimar inicialmente las ganancias o a subestimar los costos que tendrá una empresa. Esta actitud, que Hirschman deriva de la propia naturaleza humana, es fundamental, pues permite la implementación (y finalmente el éxito) de muchas más empresas de las que se iniciarían con una

El segundo modelo de negocios es representado por República del Cacao, quizás la marca más visible fuera de Ecuador, pues ha logrado establecer punto de venta directos en el exterior. República del Cacao es una *joint venture* entre la empresa nacional CONFITECA y la empresa chocolatera Valrhona, parte del grupo empresarial francés Soparind Bongrain⁹⁰, por lo que surge de inversiones mucho más grandes que las pequeñas empresas nacionales.

La corporación nacional de alimentos CONFITECA registró la marca en 2007 y empezó a producir y exportar barras tipo *snaks* realizadas con cacao fino de aroma. En una feria en Alemania conocieron la reputación del cacao nacional ecuatoriano (más renombrado en el extranjero que dentro del propio país) y empezaron a promocionar su marca y a producir barras de chocolate. En 2009 se firma la alianza con Valrhona y se establecen acuerdos para que la transnacional francesa invierta en una nueva fábrica ubicada en el sur de Quito⁹¹. El Ministerio de Comercio, a través de la agencia PROECUADOR, contribuyó con asesoría y estudios para dicha inversión. En 2013 la *joint venture* empezó a comercializar. Los dos socios poseen cada uno el 50% de las acciones: CONFITECA maneja las tiendas de venta al por menor, mientras que su socio francés se hace cargo de la comercialización en grandes volúmenes. CONFITECA adopta una estrategia de expansión basada en boutiques del chocolate, es decir, en abrir puntos de venta propios, en lugar de buscar un importador dispuesto a adquirir el producto para luego distribuirlo en su país⁹². Esta estrategia permite una mayor visibilidad y posicionamiento de la marca: la empresa se especializa en los procesos de *back office* (apoyo y seguimiento) de las actividades

correcta estimación de los costos y de los beneficios, gracias al estímulo a la resolución de problemas, sintetizados en el dicho popular “hacer de la necesidad virtud”.

⁹⁰Soparin-Bongrain es uno de los mayores grupos franceses en la industria del queso y de otros alimentos como los productos del mar y el chocolate. Tiene alrededor de 21.000 empleados y maneja un negocio de aproximadamente 4.000 millones de euros anuales, véase https://fr.wikipedia.org/wiki/Soparind_Bongrain; y también <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/república-del-cacao-se-expande.html>; <http://www.revistalideres.ec/lideres/firma-alla-chocolate.html>; <http://www.industrias.gob.ec/bp-143-confiteca-ratifica-compromiso-e-inversion-en-el-pais>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁹¹ Una nota de la Federación Nacional de Cacaoteros de Colombia (FEDECACAO) reporta que dicha inversión asciende a un total de 40 millones para los próximos años y que, como primera etapa, la nueva fábrica permitirá producir 1.000 toneladas anuales de producto. Véase <http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/1nov-novedades/2nov-noticias/2166-2013-08-28-nota2>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁹² Información recabada de una comunicación personal, proporcionada por Daniel Legarda, presidente de FEDEXPOR, en la que Gonzalo Chiriboga, gerente de República del Cacao, describe la estrategia de expansión de su empresa para postularse al premio PremioEExport 2015.

agrícolas y en el manejo de los puntos de venta⁹³. Con respecto al primer punto, República del Cacao tiene relación directa con alrededor de 1.800 productores y destina una parte de las utilidades en proyectos para mejorar la productividad de los cultivos de sus proveedores: ésta es la única manera para controlar toda la cadena, desde la producción hasta la comercialización. Las tiendas recrean una imagen y un estilo muy característicos: los locales son decorados con mucha atención a los detalles, el diseño recuerda los centros de acopio del cacao, los materiales utilizados son madera y bambú y el chocolate es envuelto en empaques de paja o yute (Foto 12). La imagen que se vende en las tiendas es la de Ecuador marca país; el chocolate es asociado al producto ecuatoriano más famoso al mundo, el sombrero de paja toquilla, erróneamente denominado “Panamá”, tradicionalmente fabricado en Montecristi, en la provincia de Manabí.

Foto 12. Tienda de República del Cacao en el Aeropuerto de Quito.



Hasta el momento, la empresa ha logrado abrir puntos de venta en lugares estratégicos, como el aeropuerto de Quito, el aeropuerto de Lima y la Plaza de Armas de Cuzco en Perú y el aeropuerto y la zona T—el centro turístico y comercial de la ciudad— de Bogotá en Colombia. Afirma Gonzalo Chiriboga⁹⁴, gerente de CONFITECA, “para nosotros es un orgullo como empresa ecuatoriana presentarnos

⁹³ Ibid.

⁹⁴ Ibid.

a licitar contra empresas de mucha trayectoria que van desde marcas como Britt, Lindt, Godiva, Dufry, Juan Valdez hasta marcas como Dior, Hugo Boss... hasta ahora hemos tenido muy buena acogida, los operadores aeroportuarios buscan nuevas alternativas que rompan los esquemas y que desafíen a los grandes”.

En este modelo, se dio una transferencia de tecnología de la empresa extranjera (no hubo proceso de *learning by doing*) y se apostó por un producto de alta calidad (alto contenido de cacao y producido con tecnología de punta), menos diferenciado que en el caso anterior (la diferenciación consiste en distintos porcentajes de cacao y procedencia de distintas provincias del país), con una capacidad de producción en volumen mucho más grande. La Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) en la edición 2015 de su PremioXport, otorgó a República del Cacao la mención especial como modelo de negocio innovador; en la misma edición Pacari Chocolates ganó el premio como mejor empresa mediana exportadora⁹⁵.

El tercer modelo de negocios se podría definir de diferenciación de producto a partir de una actividad exportadora en otro sector. Algunas de las empresas que exportan chocolate *Premium* tienen años de experiencia exportando otros productos y conocen, por lo tanto, la dinámica de la actividad exportadora. Por ejemplo, Hoja Verde es una empresa que exporta flores desde hace muchos años y recientemente ha decidido ampliar su actividad a la fabricación de chocolate; al inicio fabricaba sus chocolates mediante una “maquila”, es decir, entregaba la materia prima a Ecuatoriana de Chocolates (Entrevista 5 y 6) y recibía el producto procesado. Con el tiempo y viendo que el negocio iba bien, instaló su propia fábrica, a finales de 2014⁹⁶. Otro ejemplo es Bios, tradicional productor de bombones y golosinas: en los últimos años ha realizado inversiones en maquinaria nueva empezando a producir y exportar chocolate negro⁹⁷; si bien la empresa siempre perteneció al sector chocolatero, ésta es una diferenciación importante, pues se trata de un segmento de mercado y un proceso de producción distintos.

⁹⁵ Véase <http://www.revistalideres.ec/tag/fedexpor>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁹⁶ Véase <http://www.revistalideres.ec/lideres/hoja-verde-fino-sabor-le.html>, fecha de consulta 10/09/2016.

⁹⁷ Véase <http://www.revistalideres.ec/lideres/nuevo-chocolate-cacao-mezcla-frutos.html>, fecha de consulta 10/09/2016.

4.4.3. Habilidades organizativas

Una de las debilidades de la cadena del cacao en Ecuador es la dificultad de asegurar cacao de calidad, es decir, cacao fino de aroma con un buen manejo post-cosecha. Se trata de un sector muy fragmentado, en el que los distintos actores tienen un nivel de articulación bajo; la gobernanza es muy débil. La utilización de prácticas de cultivos y manejo post-cosecha no adecuadas se debe a que, hasta hace pocos años, la larga cadena de intermediación (la cadena más larga entre los productos de exportación) no diferenciaba el producto de acuerdo a la calidad y la trazabilidad era extremadamente débil. Los intermediarios no reconocían a los productores un precio acorde a la calidad y no se diferenciaba entre cacao nacional y otras variedades; por lo tanto no existían incentivos para que los productores mejoren el mantenimiento de las plantas y las otras prácticas de manejo, tanto en la fase de producción como de post-cosecha (Vassallo, 2015: 63). La mayoría de las experiencias exitosas de producción de chocolate *Premium* ha empezado promoviendo una relación distinta y más directa con los productores, para garantizar el abastecimiento de cacao de calidad (Entrevista 5 y 6): todas las empresas chocolateras que utilizan cacao fino de aroma tienen programas de responsabilidad social.

El mercado pide cada vez más trazabilidad del producto: para 2019 la trazabilidad va a ser un requisito para exportar, es decir, los *container* deben reportar el origen del cacao y sus características básicas (Entrevista 5). En este ámbito, el MAGAP está trabajando con distintas empresas con las que tiene convenios de colaboración⁹⁸: el MAGAP, a través del “Proyecto de reactivación del café y cacao nacional fino de aroma”, se compromete a brindar asistencia técnica a las plantaciones y las empresas se comprometen a comprar cacao directamente a los productores. Esta práctica está elevando los niveles de calidad en todo el país (Entrevista 5).

Un logro importante ha sido la obtención para el cacao ecuatoriano de la certificación de la Denominación de Origen “Cacao Arriba”, registrada en el Instituto Ecuatoriano

⁹⁸ Actualmente el MAGAP mantiene convenios de este tipo con las transnacionales TRANSMAR, COFINA y Ollande y con República del Cacao (Entrevista 5).

de Propiedad Intelectual (IEPI)⁹⁹ en 2008. Sin embargo, su cobertura y reconocimiento son aún muy débiles (Vassallo, 2015: 87)¹⁰⁰.

Existe una gran fragmentación dentro de los gremios y las asociaciones en este sector, lo que debilita la representatividad y la fuerza ante el sector público. Las agrupaciones más destacadas se pueden considerar la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializados del Ecuador (ANECACAO); la Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma (APROCAFA); la Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao Nacional Fino de Aroma del Ecuador (CONCACAO); la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE), la Federación de Cacaoteros del Ecuador (FEDECADE) y, finalmente, la Corporación de Agroindustriales de Cacao del Ecuador (CORPCACAO).

En 2014 se conformó, con el apoyo de PROECUADOR, la Asociación de Chocolateros de Ecuador, que reúne siete empresas entre medianas y pequeñas, exportadoras de chocolate: BLK Corporation (Caoni), Chocoart Cía. Ltda., Ecuartesanal S.A., Fine & Flavour S.A. (Valdivian Chocolate), Hoja Verde Cía. Ltda., Asociación Kallari y SKSFARMS Cía. Ltda. (Pacari Chocolates)¹⁰¹. La presidencia de esta asociación la han tenido desde el inicio los dueños de Pacari (actualmente la presidenta es Carla Barbotó, co-fundadora de Pacari Chocolate). Estas siete empresas representan poco menos del 65% de productores y exportadores de chocolate fino de aroma del Ecuador y tienen vinculación con alrededor de 4.000 productores de cacao fino de aroma, como proveedores de materia prima¹⁰². La mayoría de empresas que la conforman se han creado después de 2006, por lo que se puede considerar una experiencia aún muy joven (Entrevista 7). La principal función de esta asociación, que surgió como un consorcio de exportación (CEPAL/Vicepresidencia de la República/MAGAP, 2014: 32), es lograr coordinación para promocionar el chocolate ecuatoriano y lograr un posicionamiento

⁹⁹ Dicha certificación se obtuvo mediante Resolución No. 6808541 del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

¹⁰⁰ De acuerdo a PROECUADOR (2013: 12), las organizaciones que actualmente están autorizadas a usar dicha denominación son Asociación Kallari (Napo) y APROCANE (Esmeraldas).

¹⁰¹ Véase <http://www.proecuador.gob.ec/2014/01/30/asociacion-de-chocolateros-busca-nuevos-mercados/>, fecha de consulta 10/09/2016.

¹⁰² Véase <http://www.revistalideres.ec/lideres/marcas-chocolate-conjunto.html>; <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/masqmenos-2/1/chocolateros-quieren-crear-su-marca-pais>, fecha de consulta 10/09/2016.

como país en el mercado internacional, a través de la participación conjunta en ferias y rondas de negocios. En este ámbito la asesoría de PROECUADOR ha sido importante, pues ha contribuido a incrementar el conocimiento de los mercados internacionales y la manera de hacer negocios por parte de las empresas asociadas. También se ha logrado posicionar el chocolate ecuatoriano en el mundo, no sólo el cacao (Entrevista 7).

4.5. Factores de éxito

El Chocolate *Premium*, con alto contenido de cacao nacional, es uno de los productos que más se han desarrollado en los últimos años, a pesar de que su importancia en las exportaciones es todavía pequeña. En la medida en que no se producía chocolate de este tipo antes, puede ser considerado un producto nuevo, aunque pertenece a un sector que tienen una larga trayectoria en el país y los derivados de cacao son considerados exportaciones tradicionales.

Los factores de su éxito reciente son múltiples. En primer lugar, la tradición y existencia en el país del cacao nacional; a partir de esta ventaja absoluta se han desarrollado capacidades para aprovechar la ventana de oportunidad brindada por una segmentación del mercado internacional en nichos muy específicos. La demanda externa requiere un producto con características muy particulares, que se adapta a las condiciones de producción de cacao del país: cacao de calidad, producido en su mayoría por pequeños productores, de forma orgánica y en sistemas agroforestales que promueven la conservación de la biodiversidad.

Las capacidades internas para aprovechar el contexto externo favorable se han desarrollado desde dos frentes. Por un lado, la intensa intervención del Estado (con el apoyo de la cooperación internacional) ha permitido mejorar la productividad de los cultivos y, en menor medida, recuperar superficie de cultivo: como resultado, la cantidad de cacao producida se ha incrementado de manera importante y se ha recuperado cacao nacional, como variedad típica. También se ha logrado elevar la calidad del producto mejorando las prácticas post-cosecha. Este es un logro importante, considerando que tan sólo hace una década solamente existía una organización de productores en todo el país que exportaba cacao fino de aroma certificado (Caria, 2005). A este esfuerzo se ha sumado, en el segundo frente, la

iniciativa de algunos empresarios que han sido capaces de innovar los procesos productivos y/o los modelos de negocios de acuerdo a las nuevas características del mercado internacional.

Este balance permite reafirmar las consideraciones realizadas al final del capítulo 3 respecto de la segunda hipótesis, que queda confirmada sólo parcialmente; análogamente al atún, en el caso del chocolate, el contexto externo ha sido determinante a la hora de crear las condiciones propicias para el desarrollo de una nueva especialización, pero también han sido claves las capacidades desarrolladas internamente en respuesta a dichas condiciones, a partir de una característica y una tradición muy especiales en Ecuador.

Desde el punto de vista del desarrollo del país, el chocolate puede ser visto de dos maneras. Por un lado, es un sector con alto potencial y valor agregado, compatible con una estrategia de desarrollo incluyente y sostenible territorial y temporalmente, tanto por las características del cultivo, como de las proyecciones de la demanda internacional. Por el otro lado, una vez más, Ecuador se acomoda a los nichos del mercado internacional y, por ende, a lo que se le pide producir de acuerdo a su inserción internacional, situación que no demuestra avances apreciables desde los debates estructuralistas de los años 60. Esta última reflexión debe ser tomada en cuenta a la hora de formular las estrategias de desarrollo y, en particular, de cambio estructural, en los próximos años; es importante aclarar qué tipo de inserción internacional quiere perseguir el país (o a qué tipo de inserción puede aspirar el país), como se verá de manera más detallada en las conclusiones de esta tesis.

CAPITULO 5 – LA MALDICIÓN DEL PETROLEO EN ECUADOR

Como se ha mencionado en el capítulo 1, la dependencia de productos primarios tiene un lugar destacado entre los factores que la literatura señala como obstáculo para la diversificación productiva, lo que se explica a través de la dinámica que se describió como “trampa de producto” (Felipe *et al.*, 2012: 43). El Fondo Monetario Internacional (FMI) clasifica los países como “ricos en recursos” (que equivale a decir dependientes de productos primarios) si al menos el 20% de sus exportaciones o el 20% de sus recursos fiscales proceden de recursos naturales no renovables¹⁰³ (IMF, 2012: 47); estos países han sido objeto de estudio desde el punto de vista de su dependencia de las materias primas y un conjunto de recomendaciones de política de desarrollo ha sido formulado tomando en consideración sus dinámicas particulares (IMF, 2012).

La relación entre exportaciones primarias, crecimiento y diversificación productiva es objeto de estudio desde hace casi un siglo. El enfoque que caracteriza la teoría económica predominante hasta mediados del siglo pasado, de corte neoclásico, considera la abundancia relativa de recursos naturales como fuente de ventajas comparativas que pueden impulsar el crecimiento y la diversificación productiva a través de los encadenamientos que generan. El propio Hirschman (1983: 98) afirma que existen “diversas formas a través de las cuales las exportaciones de bienes primarios pueden promover la creación de nuevas actividades económicas”, gracias a los enlaces (o eslabonamientos) de consumo y fiscales.

Las primeras críticas a este enfoque aparecieron en ámbito latinoamericano, en el período entre las dos guerras mundiales del siglo XX, durante el cual la mayoría de países de la región sufrió las consecuencias de la disminución del precio de las

¹⁰³ Porcentajes calculados en base al promedio del período 2006-2010 (Venables, 2016: 162). El listado completo está disponible en: https://assets.aeaweb.org/assets/production/articles-attachments/jep/app/3001/30010161_app.pdf, fecha de consulta 25/07/2016. Otros autores proponen distintos indicadores de dependencia de los recursos naturales, como, por ejemplo, las exportaciones primarias divididas por el PIB o incluso medidas alternativas como la abundancia relativa de recursos (valor descontado de las rentas esperadas de los recursos para un período futuro de 20 a 25 años) expresada en términos de *stock* de recursos y no de flujos (Brunnschweiler y Bulte, 2009: 655-658). Bleaney y Halland (2016: 4) establecen como criterios el mínimo del 25% de exportación de hidrocarburos y el mínimo del 10% de exportación de minerales. En todo caso, el tipo de indicador seleccionado no afecta sustancialmente el análisis propuesto en este capítulo, que se concentrará en las dinámicas económicas relacionadas con los recursos naturales más que en la correlación estadística entre variables.

materias primas o *commodities* (Sachs y Warner, 2001: 828). Dichas críticas fueron sistematizadas y profundizadas por parte de Prebisch (1950) y la escuela estructuralista de la CEPAL, a partir del argumento de que una estrategia de desarrollo basada en la exportación de materias primas legitima la especialización primaria de los países en desarrollo y perpetúa, por ende, el rol de los países periféricos (específicamente de América Latina) como productores de alimentos y materias primas para el centro industrializado, sujetos a un deterioro estructural de los términos de intercambio (Prebisch, 1950).

En la década de los 70 se desarrollaron estudios sobre el efecto de desplazamiento y reducción (*crowding out*) de los minerales sobre los otros sectores de la economía y en los 80, después de las dos crisis petrolíferas de 1973 y 1979, los análisis se concentraron en el efecto de las fases de expansión (*booms*) de los minerales (en particular el petróleo) sobre la diversificación productiva (Papirakys, 2016: 2).

En los años 90, finalmente, sobre la base de algunas investigaciones empíricas, la más conocida de las cuales es la de Sachs and Warner (1995), cristalizó el entendimiento de la predominancia de productos primarios en las exportaciones como una “maldición” (Auty, 1990), a raíz de una serie de dinámicas (fiscales, monetarias y de inversión) que desencadena y que tienen el efecto de desincentivar el desarrollo de los otros sectores productivos. Esta tesis, que ha sido aplicada también al caso ecuatoriano (Acosta, 2009; Cori y Monni, 2014) se ha visto refutada, o por lo menos matizada, por investigaciones recientes (Papyrakis, 2016), en las que se evidencia cómo las características específicas de cada contexto juegan un rol determinante en configurar los efectos de la dependencia de los recursos naturales sobre el resto de la economía y se destacan, a la vez, la centralidad de otros elementos, como la calidad y eficacia de las instituciones.

En el presente capítulo se resumirá la evolución conceptual de la tesis de la maldición de los recursos, a través de algunas de las investigaciones más destacadas sobre este tópico, a fin de discutir las dinámicas que sustentan dicha tesis, así como las recomendaciones de política económica que se formulan para escapar de ella. Posteriormente, se analizarán tanto las políticas adoptadas por Ecuador, como el comportamiento de las variables clave (en la óptica de la maldición) de la economía ecuatoriana durante en el período objeto de esta tesis (2000-2015), para tratar de

determinar si la evidencia empírica confirma que la dependencia del petróleo ha representado un obstáculo para la diversificación de la economía ecuatoriana en los sectores no petroleros.

5.1. Recursos naturales, crecimiento y diversificación productiva

Ya en los años 30 del siglo pasado, Harold Innis desarrolló una teoría, denominada teoría de los productos básicos o *staple theory*¹⁰⁴, para explicar el desarrollo industrial de Canadá –e incluso la configuración institucional y cultural del país– a partir de la exportación de unos pocos productos primarios, como pieles y bacalao, y los efectos que éstas generaron en términos de estímulo para la innovación tecnológica y la diversificación de la economía, siguiendo la dinámica de enlaces que luego describiría Hirschmann (Domínguez, 2009: 423). La *staple theory* explica el crecimiento liderado por las exportaciones en países con un mercado interno limitado y con una disponibilidad de recursos primarios que se convierte en ventaja comparativa, situación típica de los países nuevos o “vacíos” (Watkins, 1963: 143), pero que se puede aplicar también a Ecuador. A partir de la actividad exportadora, la demanda de los factores de producción y de productos intermedios, así como las posibilidades de procesamiento y la distribución del ingreso¹⁰⁵, determinan las oportunidades de inversión en la economía doméstica y, por ende, las posibilidades de diversificación de la actividad económica (Watkins, 1963: 144, 145). Findlay (2010: 16) recalca que son abundantes los ejemplos en la historia, en los que una especialización primaria inicial condujo a un mayor peso de las exportaciones de manufactura. En un contexto de apertura comercial, hasta las importaciones pueden jugar un rol importante; en contraste con las orientaciones contemporáneas, Hirschman afirma (1983: 97) que “a lo largo de su desarrollo, un país adquiere ventajas comparativas en los bienes que importa; porque mientras más crecen las importaciones de un determinado bien de consumo, mayor es la probabilidad que [...] ellas sean devoradas por las industrias recién establecidas en el país”. El autor también reconoce la importancia del contexto social y político en sentido amplio (la

¹⁰⁴ El término inglés *staple* se puede traducir en español como producto, alimento básico y, por extensión, puede ser considerado un sinónimo de *commodity* (Cypher, 2009: 143).

¹⁰⁵ Según Watkins (1963: 146) una distribución más equitativa del ingreso reduce las posibilidades que éste se destine a importaciones de lujo e incrementa la probabilidad que exista un mercado amplio para productos de masa producidos localmente. Otro factor determinante en el análisis del autor (1963: 147) es la relación entre la producción primaria y el sector empresarial y la existencia de *inputs* productivos complementarios, entre los cuales enumera la tecnología.

“interacción entre la estructura social y el Estado”) como un factor fundamental, aunque no “estrictamente económico” (Hirschman, 1983: 98).

Una perspectiva muy distinta, plasmada en la que se denomina tesis Prebisch-Singer¹⁰⁶, deriva de la constatación de que los precios internacionales de las materias primas, a diferencia de los productos industrializados, siguen una tendencia a la baja, generando un deterioro progresivo de los términos de intercambio entre países periféricos (productores de materias primas) y centrales (productores de manufacturas) y, consecuentemente, una repartición inicua de los frutos del progreso técnico y del comercio internacional (Prebisch, 1950: 5; Singer, 1975: 48-49). Estas consideraciones constituyen una de las premisas fundamentales del estructuralismo cepalino, que cuestiona la estrategia de desarrollo basada en la exportación de bienes primarios a partir de la teoría de la ventaja comparativa ricardianas, poniendo énfasis en la necesidad urgente de industrializar la región latinoamericana (Ocampo, 2003: 9-10).

Siempre en referencia al contexto latinoamericano, Mamalakis (1978) exploró la posibilidad de formular una “teoría mineral del crecimiento”, interrogándose sobre la existencia de un patrón común de crecimiento en las economías basadas en los recursos minerales¹⁰⁷ –como sector específico del más amplio sector primario– y sobre cuáles son las características de dicho crecimiento. Los hallazgos indican que los recursos minerales no renovables “pueden aumentar en gran medida el bienestar nacional mediante su conversión en los determinantes básicos del ingreso: el capital humano, físico y tecnológico”; de esta manera la capacidad de conversión de un país se convierte en la “fuerza motriz principal, extraordinaria, de las economías minerales en general y de las latinoamericanas en particular”. Las rentas de corto plazo derivadas de la explotación de los recursos minerales pueden incrementar dicha capacidad (Mamalakis, 1978: 876); la cuestión es cómo se utilizan las rentas y cómo éstas pueden incrementar la capacidad de conversión de un país a la hora de impulsar el crecimiento.

¹⁰⁶Estudios recientes arrojan conclusiones contrastantes sobre la validez contemporánea de esta tesis: Harvey *et al.* (2010) la reafirman, mientras que Cavalcanti *et al.* (2012), Pérez (2010), Sanchez-Albavera y Vargas, (2005) y Ocampo (2003), entre otros, la rechazan.

¹⁰⁷ El autor incluye en esta categoría “cobre, estaño, petróleo, nitratos, guano, bauxita y otros minerales” (Mamalakis, 1978: 843).

Pocos años después y con las dos crisis petroleras aún frescas en la memoria, Corden y Neary (1982) evidenciaron los efectos, en una economía abierta, de las fases de expansión (*booms*) de algunos sectores transables sobre el resto de la economía a través de la llamada “enfermedad holandesa”¹⁰⁸, es decir, de la apreciación del tipo de cambio real de la moneda de un país como resultado de un mayor ingreso de divisas, fruto del incremento de las exportaciones de un determinado sector. Dicha apreciación perjudica a los otros sectores transables de la economía, que se vuelven menos competitivos, generando un efecto de *crowding out* (Corden y Neary, 1982: 827, 828), cuyas consecuencias son complejas y dolorosas sobre todo en las fases de ajuste después de un período de auge (Acosta, 2009: 43). En el caso en que el sector en expansión es un sector extractivo, la apreciación del tipo de cambio puede afectar al sector manufacturero, generando una presión hacia la “des-industrialización” (Corden y Neary, 1982: 825). Estudios recientes confirman la validez empírica de esta tesis: Harding y Venables (2013: 25-26), en una investigación que abarca 41 países durante el período 1970-2006, encuentran que la exportación de recursos naturales no renovables (petróleo y minerales) tiene el efecto de reducir el comercio en los otros sectores¹⁰⁹ y un autor del prestigio de Bresser-Pereira llega a identificar en la enfermedad holandesa el núcleo de la maldición de los recursos y el principal obstáculo, desde el lado de la demanda, al crecimiento de los países en desarrollo¹¹⁰ (Bresser-Pereira, 2008: 48 y 2016). En todo caso, los propios Corden y Neary (1982: 841-842) reconocen que dicho efecto no es en lo absoluto inevitable y la manera en que el gobierno utiliza los ingresos adicionales, derivados de la exportación de recursos, es crucial a la hora de determinar la distribución de las ganancias entre

¹⁰⁸ El término fue acuñado por la revista *The Economist* (Frankel, 2012: 12) y deriva de la experiencia de los Países Bajos cuando en los 60 descubrieron gas natural en el Mar del Norte; el descubrimiento generó una apreciación del florín que causó a su vez una pérdida de competitividad del sector no mineral. Para un análisis más profundo véase Kremers (1986) y Ebrahim-zadeh (2003).

¹⁰⁹ Los autores encuentran que por cada dólar de exportación de recursos naturales se produce una reducción en las exportaciones de los otros sectores (*non-resources*) de aproximadamente USD 0,75 y un incremento en las importaciones de USD 0,25, confirmando el efecto *crowding out* sobre la manufactura y además anulando los efectos de las exportaciones sobre la balanza de pagos (Harding y Venables, 2013: 26).

¹¹⁰ El autor pone énfasis en los efectos negativos de las “rentas ricardianas” generadas por la exportación de las materias primas en términos de pérdida de competitividad, argumentando que los principales obstáculos al crecimiento de los países en desarrollo se encuentran en el lado de la demanda; por lo tanto señala como principal estrategia para neutralizar la enfermedad holandesa un correcto manejo de la tasa de cambio de la moneda nacional, poniendo los aspectos relacionados con el lado de la oferta en segundo plano (Bresser-Pereira, 2008 y 2016).

sectores y, consecuentemente, el efecto neto de los *booms* de *commodities* en términos de cambio estructural.

Díaz-Alejandro (1988: 216) introduce consideraciones a propósito de la distribución de los beneficios de las rentas de los recursos naturales entre generaciones, afirmando que “un intercambio intertemporal juicioso entre las generaciones de la misma sociedad, o sea el mantenimiento de un equilibrio prudente entre el consumo de hoy y el de mañana, debe acompañar el comercio internacional basado en recursos naturales no renovables”.

En los años 90 Richard Auty analizó los resultados de la estrategia de industrialización basada en recursos naturales, específicamente el petróleo, a partir de ocho países (de los cuales Venezuela en América Latina). Su conclusión fue que existen riesgos asociados a la explotación del petróleo que perjudican el éxito de dicha estrategia (Auty, 1990). Algunos años más tarde, el mismo autor formuló la tesis de la maldición de los recursos (Auty, 1993), siendo, al parecer, el primero en utilizar el término para indicar la correlación –ligeramente– negativa observable entre la riqueza de recursos naturales y el crecimiento económico (Frankel, 2012: 3). Las “economías minerales” (*mineral economies*) fueron definidas como “aquellos países en desarrollo que generan al menos el 8% de su PIB y al menos el 40% de sus ganancias de exportación a partir del sector minero”, que incluye hidrocarburos y minerales (Auty, 1993: 3).

Sachs y Warner (1995 y 2001) reafirmaron la tesis de la maldición, analizando el desempeño en términos de crecimiento, en el período 1970-1989, de una selección de países de distintas regiones y lo compararon con su abundancia de recursos naturales en 1970, medida como relación de las exportaciones primarias –agrícolas, minerales y de hidrocarburos– en relación al PIB. Los autores encontraron una correlación negativa, que no es explicada por otros factores como el nivel de ingresos, la volatilidad de los precios o el tipo de política comercial adoptada (Sachs y Warner, 1995: 21-22). La maldición parecería ser particularmente aguda en el caso de los países exportadores de petróleo (Frankel, 2012: 3). Chami (2003) intentó diferenciar entre los distintos tipos de productos primarios, con el resultado de que los países exportadores de productos altamente diferenciados, dentro de la categoría de los productos primarios, como las manufacturas basadas en recursos naturales,

mantienen un comportamiento mucho más dinámicos de los productos “homogéneos”, como las materias primas no procesadas¹¹¹; sin embargo, el petróleo representa una excepción en este patrón (Chami, 2003: 342).

Las investigaciones empíricas sobre la maldición de los recursos se han caracterizado también por el esfuerzo de identificar y sistematizar las fuerzas que actúan en contra del crecimiento y diversificación, en caso de dependencia de las materias primas. Los ámbitos de interés en este sentido son principalmente dos: por un lado cómo la riqueza en recursos naturales repercute sobre la provisión de bienes públicos por parte del Estado, a través, entre otros factores, de mayores recursos para inversión productiva y social; por el otro lado, los efectos sobre el consumo y la inversión privada¹¹² (Mendoza *et al.*, 2015: 8). Los factores que la literatura identifica como los “síntomas” (Mendoza *et al.*, 2015: 9) más nocivos y frecuentes de la maldición de los recursos pueden ser resumidos en cuatro: i) deterioro de los términos de intercambio en el largo plazo; ii) inestabilidad provocada por ciclos de expansión y contracción debidos a la volatilidad de los precios de las materias primas; iii) desincentivos en las inversiones en manufactura, con particular énfasis en la enfermedad holandesa; y iv) promoción de instituciones no democráticas o débiles e ineficientes (Frankel, 2012: 3-4 y de manera similar Sachs y Warner 2001; Brunnschweiler y Bulte, 2009; van der Ploeg, 2011; Mendoza *et al.*, 2015; van der Ploeg y Poelhekke, 2016). A continuación se analizará resumidamente cada uno de ellos.

La preocupación por el deterioro de los términos de intercambio en el tiempo se fundamenta en la hipótesis de que existe la tendencia en los precios internacionales de los *commodities* a bajar en el largo plazo (hipótesis Prebisch-Singer). Como ya se ha mencionado, no hay acuerdo entre los autores sobre la validez de esta tesis y la

¹¹¹ Dicho estudio incluye un conjunto de productos basados en recursos naturales clasificados de acuerdo a una taxonomía que no corresponde con la adoptada por la mayoría de los estudios sobre este tópico, y que incluye, por ejemplo, las manufacturas basadas en recursos naturales (Chami, 2003: 348-350).

¹¹² Algunas investigaciones exploran la correlación entre la dependencia de los recursos naturales y fenómenos de naturaleza político-social como violencia política, guerras civiles o respeto de los derechos humanos (Collier y Hoeffler, 2005; Kahatt, 2013; Bebbington, 2015; Gilberthorpe y Rajak, 2016) o incluso con el desarrollo humano (Pineda y Rodríguez, 2010; World Bank, 2014). En esta tesis sólo se atiende a la relación directa con el crecimiento económico y la diversificación productiva, aunque se reconoce plenamente que los elementos que caracterizan el entorno social y político de un país influyen en su desempeño económico.

evidencia empírica depende significativamente del período considerado; las investigaciones realizadas después del incremento en el precio de los *commodities* de los 70 van contra esta tesis, mientras que si se alarga el período hasta los 80, la evidencia empírica la corrobora. La explicación parece encontrarse en el hecho que los precios reales de las materias primas fluctúan alrededor de ciclos muy largos, a veces de varias décadas, por lo que son muy sensibles a la definición del período de estudio (Frankel, 2012: 7; Ocampo, 2012a). Parece existir, a lo largo de todo el siglo XX y durante la primera década del siglo XXI, una tendencia apreciable hacia el deterioro en los precios reales de los productos agrícolas (más marcada aún para los productos de la agricultura tropical), pero no hay evidencia de deterioro en el resto de *commodities*; por el contrario, el precio real del crudo presentó una extraordinaria tendencia al alza, que se diferencia muy marcadamente del resto de los productos minerales (Ocampo, 2012a: 8-10). A raíz de esta evidencia, está disminuyendo la preocupación por el deterioro de los precios reales de minerales e hidrocarburos, mientras todavía persiste en los precios de los productos agrícolas (Mendoza *et al.*, 2015: 9).

Más allá de las tendencias de largo plazo, la volatilidad de los precios de las materias primas sigue representando un factor crítico de inestabilidad; los precios más volátiles son los del petróleo y del gas natural, pero otras *commodities* experimentan fluctuaciones igualmente marcadas (Frankel, 2012: 7). La razón principal de dicha volatilidad es la inelasticidad de la demanda en el corto plazo, que causa variaciones en el precio para equilibrar los mercados. Sin embargo, también influyen un sinnúmero de factores, como situaciones geopolíticas que modifican aleatoria y drásticamente las condiciones de demanda y oferta y los movimientos financieros especulativos, sobre todo en el caso de los hidrocarburos (Sanchez-Albavera y Vargas, 2005 :14).

Esta dinámica tiene repercusiones negativas sobre el crecimiento económico, pues incentiva traslados frecuentes de los factores de producción entre sectores, generando costos innecesarios (Frankel, 2012: 7). Además, propicia fases de expansión seguidas de fases de depresión aguda (*boom-bust cycles*), con consecuencias importantes en términos de estabilidad (Papirakys, 2016: 1); “de la miseria a la abundancia y vuelta a la miseria en 40 años es un epitafio adecuado para la mayoría de los sectores minerales de América Latina” (Mamalakis, 1978: 851). Se incrementa la

incertidumbre y ésta actúa como desincentivo para la inversión en otros sectores, principalmente la manufactura, tradicionalmente considerada el sector con más potencial para garantizar crecimiento y diversificación sostenidos en el tiempo (Mendoza *et al.*, 2015: 9). Cavalcanti *et al.* (2012: 29) encuentran que la volatilidad de los precios es la principal componente de la maldición, pues afecta negativamente la acumulación de capital físico¹¹³. Las altas rentas generadas en los sectores primarios generan un conjunto de “incentivos perversos” (entre los cuales la literatura asigna un rol destacado a la enfermedad holandesa) que hacen menos probable la diversificación de las exportaciones e incrementa la vulnerabilidad frente a las fluctuaciones de los precios internacionales (Kahatt, 2013: 71). Díaz-Alejandro (1988: 216) afirma que una apertura comercial basada en recursos naturales no renovables puede mejorar el nivel de vida de la población en el presente, a costa de incentivar “hábitos y estructuras económicas y sociales que, cuando se agoten la plata y el petróleo, nos harán retroceder a un estado de pobreza quizás peor que el de la época anterior a la bonanza”; de hecho este autor, analizando las exportaciones latinoamericana de la década de los 60, ya habla de “la suerte en la lotería de los productos” (Díaz-Alejandro, 1988: 226).

Por otro lado, debido a la incidencia de los ingresos de la exportación de materias primas sobre el total de los recursos fiscales, el gasto público suele seguir la tendencia de los precios internacionales, agudizando los ciclos de expansión y contracción de la economía (Venables, 2016: 166; IMF, 2012: 8; Frankel, 2012: 13; Bataille y Mishra, 2015: 6). Warner (2015: 31), y de manera similar Bataille y Mishra (2015: 26), en un intento de determinar el efecto de las fases de expansión conducidas por las exportaciones de recursos naturales en el resto de la economía, no encuentra evidencia robusta de que los *commodities booms* hayan logrado impulsar los otros sectores, mediante las inversiones en infraestructura y capital humano¹¹⁴; esta afirmación no demuestra que la dependencia de los recursos naturales sea necesariamente un obstáculo para la diversificación, pero da pruebas de la dificultad

¹¹³ Los autores analizan, a través de un análisis empírico sobre un conjunto de 118 países (62 exportadores de materias primas y 56 con una estructura exportadora más diversificada), los efectos de la dependencia de materias primas sobre la acumulación de capital físico y humano y la productividad total de los factores Cavalcanti *et al.* (2012).

¹¹⁴ Warner (2015: 6) identifica la incrementada capacidad del Estado de invertir en infraestructura y educación como una fuerza “anti-maldición” y la enfermedad holandesa como una fuerza pro-maldición; el resultado neto depende de la intensidad de cada una de ellas.

de implementar una estrategia de diversificación basada en “sembrar petróleo” o, en palabras de Pérez (2010), basada en un modelo de “desarrollo dual”.

Las consideraciones a propósito del gasto público llevan a la cuarta de las características tradicionalmente asociada a los países dependientes de los recursos naturales: instituciones no democráticas, débiles e ineficientes. Respecto del carácter autoritario de los regímenes asociados a las economías primario-exportadoras, su justificación se encontraría en una mayor capacidad represiva del Estado, a partir de mayores recursos fiscales disponibles, y en la tendencia de los ciudadanos a ser menos exigentes en términos de transparencia y rendición de cuentas sobre los ingresos fiscales procedentes de actividades extractivas; dichas rentas harían los estados menos dependientes de los impuestos de los ciudadanos y, por lo tanto, menos propensos a reformas democráticas¹¹⁵ (Haber y Menaldo, 2011: 4 y en la misma línea Alonso y Garcimartín, 2013: 217). Adicionalmente, las actividades extractivas tienden a generar industrias de enclave (sobre todo cuando los recursos son geográficamente concentrados, como en el caso del petróleo) que no propician los cambios que generalmente acompañan una transición democrática, como una diversificación ocupacional y una clase media significativa en términos de porcentaje de la población (Kahatt, 2013: 68).

Sin embargo, Kahatt (2013: 67-70), mientras confirma la validez general de dicha asociación, argumenta que América Latina representa una excepción, debido a las características específicas de la región, y recuerda que existe evidencia de reformas democráticas en países latinoamericanos (específicamente en Ecuador y Venezuela) en épocas de altas rentas petroleras. En la misma línea Haber y Menaldo (2011) cuestionan la asociación y, sobre todo, la relación de causalidad entre abundancia de recursos naturales y autoritarismo, evidenciando los posibles sesgos que derivan, en las investigaciones empíricas, de elementos específicos de cada país; los autores concluyen rechazando una relación entre dependencia de los recursos naturales (*natural resources reliance*)¹¹⁶ y regímenes dictatoriales en el largo plazo,

¹¹⁵ Existe abundante literatura sobre la relación entre impuestos e instituciones democráticas, cuyo argumento fundamental es el principio de que no se pueden fijar impuestos sin una adecuada representación de los ciudadanos (*no taxation without representation*). Para un análisis más detallado sobre este tópico véase Ross (2001) y, para una visión contrastante, Dunning (2008).

¹¹⁶ Haber y Menaldo (2011: 4) utilizan varias definiciones de dependencia que incluyen distintos productos: i) el porcentaje de recursos fiscales que proceden de los recursos naturales (*fiscal reliance*); ii) el total de barriles producidos dividido para la población y multiplicado por el precio real en el

inclinándose más bien hacia una correlación negativa entre las variables en cuestión, es decir, la dependencia de los recursos naturales podría promover instituciones democráticas (Haber y Menaldo, 2011: 25). Wiens *et al.* (2014: 792), por otro lado, encuentran que la dependencia de recursos naturales tiende a prolongar regímenes autoritarios en el corto plazo, pero no representa una amenaza significativa para países que ya tienen sistemas democráticos.

Las instituciones débiles y poco efectivas derivarían de la tendencia a acaparar y apropiarse de las rentas de los recursos naturales: en esta perspectiva, la presencia de rentas ricardianas de extracción actuaría como desincentivo para reformas de modernización del estado y fomentaría prácticas rentistas (*rent-seeking*) como la corrupción y el clientelismo (Salama, 2014: 95; Frankel, 2012: 10; Cori y Monni, 2014: 8-9; Mendoza *et al.*, 2015: 9). Alonso y Garcimartín (2013: 217) encuentran una correlación positiva entre calidad institucional y porcentaje de ingresos que proceden de impuestos, mientras que la dotación de recursos naturales no representaría un factor determinante. La relación entre instituciones y desempeño económico es objeto de una abundante literatura, pues es una de las líneas de investigación que más eco ha tenido recientemente. Muchas de las investigaciones, sin embargo, se orientan por una relación de causalidad inversa entre un bajo desempeño económico en general (y en particular en abundancia/dependencia de recursos naturales) y la débil institucionalidad legal y política, es decir, ésta última sería la causa del primero (Alexeev y Conrad, 2009: 596; Chami, 2004: 362; Rodrik *et al.*, 2003; Lane y Tornell, 1997). Kahatt (2013: 61, y en la misma línea Chang, 2010b; Cabrales y Hauk, 2010: 59) defiende la posibilidad de que tanto la dependencia de las exportaciones primarias, como el bajo crecimiento sean el resultado de las políticas que aplica el gobierno y propende a considerar las instituciones como variables endógenas.

mercado internacional –en USD constantes de 2007– (*total oil income*); iii) el total de los hidrocarburos producidos (petróleo, gas natural y carbón) divididos por la población (*total fuel income*); o iv) el total de los hidrocarburos y minerales (incluidos los metales industriales) dividido por la población (*total resources income*).

Finalmente, otra tendencia muy crítica con el modelo primario exportador, que no se adscribe al cuerpo de escritos sobre la maldición de los recursos, se fundamenta en las consecuencias ambientales, sociales y políticas de lo que se ha denominado “extractivismo”. Éste es un término acuñado por Gudynas (2009: 188) “en sentido amplio, para [caracterizar] las actividades que remueven grandes volúmenes de recursos naturales, que no son procesados (o lo son limitadamente) y pasan a ser exportados”. Tales actividades no se limitan a los minerales y los hidrocarburos: también incluyen el sector agroforestal y pesquero cuando se extraen recursos a tasas que no permiten renovar los stocks de fertilidad del suelo o de las biomásas terrestres y marítimas (Acosta, 2011: 85-86). El extractivismo tiene a menudo repercusiones devastadoras sobre las comunidades locales, sobre todo cuando los recursos están concentrados en áreas geográficas específicas, como en el caso del petróleo (Salama, 2014; Gudynas, 2010 y 2011; Dávalos, 2014; Martínez, 2014). Esta perspectiva se conecta con algunas corrientes recientes en los estudios del desarrollo, en particular con las de enfoque post-desarrollista, que abogan por la definición de “alternativas al desarrollo”¹¹⁷ y explican la inserción de los países exportadores de materias primas en la globalización mundial a la luz de nuevas formas de imperialismo (Veltmeyer, 2013; Albuja y Dávalos, 2013; Acosta, 2009 y 2011).

En los últimos años, los estudios en este ámbito se han concentrado en buscar la correlación entre la disponibilidad de recursos y factores más específicos, entre los que tradicionales se consideran determinantes del crecimiento. Así, Smith, en un estudio empírico realizado en una muestra de 16 países (entre los cuales figura Ecuador)¹¹⁸, analiza el impacto del descubrimiento de recursos naturales explotables en los determinantes próximos de PIB (el *stock* de capital, la productividad total de los factores, la cantidad y calidad de la mano de obra y la acumulación de capital

¹¹⁷ Los autores post-desarrollistas argumentan que el actual modelo de desarrollo basado en la necesidad constante de crecimiento económico se ha agotado, pues los límites físicos del planeta generan serios problemas de sostenibilidad. En esta perspectiva, los distintos matices que han enriquecido el concepto de desarrollo en las últimas décadas, como el desarrollo humano y sostenible, no han logrado modificar de manera sustancial el énfasis en el crecimiento y, por lo tanto, al margen del debate a propósito de la “desmaterialización” (Gudynas, 2011: 65), en un consumo y deterioro cada vez mayores de los recursos naturales. De ahí la necesidad de superar el concepto de desarrollo y plasmar “alternativas al desarrollo”, basadas en el decrecimiento. Para un análisis más detallado véase Escobar (2005), Acosta (2010), Acosta y Gudynas (2011), Gudynas y Acosta (2016).

¹¹⁸ Los países incluidos en la muestra, a parte de Ecuador, son: Argelia, Botsuana, Dinamarca, Guinea Ecuatorial, Libia, Malasia, Países Bajos, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, República del Congo, Siria, Reino Unido, Yemen (Smith, 2015: 73).

humano –educación, aproximada por el número promedio de años de escolarización), encontrando una relación positiva; dicha relación es más marcada en los países no-OCDE (países en desarrollo) que en los países OCDE y persiste en el largo plazo (Smith, 2015: 58). En la misma línea, Cavalcanti *et al.* (2012: 29) encuentran una relación positiva en el largo plazo entre abundancia de recursos naturales e incremento de la productividad total de los factores y la adquisición de capital humano. De manera similar, Agüero *et al.* (2016) buscan determinar el impacto de los *booms* de recursos naturales en la acumulación de capital humano a través del estudio de las rentas mineras en Perú; los resultados sugieren un impacto positivo en la medida en que las rentas mineras generan un incremento de los recursos fiscales destinados a la educación (Agüero *et al.*, 2016: 16). También se han realizado investigaciones orientadas a diferenciar el efecto de la explotación de los recursos naturales a nivel macroeconómico de las repercusiones en áreas geográficas específicas y en las comunidades locales, incluyendo factores no económicos en el análisis como la cohesión de las comunidades (Gilberthorpe y Papyrakis, 2015; Bauer *et al.*, 2016); en este ámbito también se han encontrado evidencias muy distintas entre caso y caso (Papyrakis, 2016: 3, 4).

En general, los trabajos más recientes cuestionan la existencia de una maldición de los recursos como una ley de hierro, poniendo énfasis en las diferencias que existen en el desempeño de distintos países (Ross, 2007) –y a veces en el mismo país en distintas épocas– y evidenciando la influencia determinante del contexto específico y de los factores endógenos de cada país (Stijns, 2005; Karl, 2007; Lederman y Maloney, 2008; van der Ploeg, 2011; Kahatt, 2013; Mendoza *et al.*, 2015; van der Ploeg y Poelhekke, 2016; Venables, 2016), cosa que incluso los estudios más proclives a confirmar la tesis de la maldición han reconocido (Sachs y Warner, 2001; Frankel, 2012). Havranek *et al.* (2016), en un reciente meta-análisis sobre las investigaciones pro y en contra de la tesis de la maldición encuentran que las variables consideradas afectan los resultados: cuando se toma en cuenta la calidad de las instituciones y se enfoca específicamente el petróleo, la evidencia a favor de la maldición es más débil. Algunas investigaciones llegan a presentar resultados que van en dirección contraria a la maldición, es decir, concluyen que la abundancia de recursos naturales impulsa el crecimiento en el largo plazo (Alexeev y Conrad, 2009). Van der Ploeg y Poelhekke (2016: 9) argumentan, por ejemplo, que la evidencia

“micro-empírica” muestra a menudo un impacto positivo de las industrias extractivas en las economías locales por su capacidad de crear empleo y adquirir bienes y servicios no transables. Tras la crisis financiera de 2008 del Atlántico Norte, Sinnott *et al.* (2010: 1) contribuyeron al nuevo consenso emergente sobre el impacto económico positivo de la abundancia de recursos naturales en el crecimiento macroeconómico en América Latina y la propia CEPAL consagró la posibilidad de convertir la maldición en bendición al definir “la abundante dotación de recursos naturales como activo estratégico” para la inserción internacional, y la reprimarización del comercio exportador como un factor de “resiliencia y capacidad de crecimiento para la región” (CEPAL, 2011: 22-115-134). Stiglitz (2012) se sumó a este consenso afirmando que una gestión adecuada de los recursos naturales podría convertirlos en una “bendición”, si los ingresos que generan benefician a todos los ciudadanos, se destinan a promover el desarrollo y a crear ventajas comparativas dinámicas en el largo plazo.

5.2. Como escapar de la maldición

Independientemente de que sostenga o no la existencia de la llamada maldición de los recursos, la literatura es unánime en la necesidad de poner en juego un conjunto de medidas para aprovechar de la mejor manera la dotación de recursos naturales, a través de un manejo sensato de las rentas que éstas ocasionan en las fases de expansión.

Para los países en desarrollo los asuntos importantes son la distribución de las ganancias procedentes de la mejora de los términos de intercambio y la reacción ante la oportunidad creada por el auge de los bienes primarios para alterar su estructura productiva (Cypher, 2009: 143 y de manera similar Venables, 2016: 169). En este desafío el papel del Estado es clave, pues es el actor que más posibilidades tiene de incidir en la manera en que los recursos son utilizados (Humphreys *et al.*, 2007: 322). Los ámbitos de política que la literatura señala como fundamentales para convertir la maldición en bendición se pueden resumir de la siguiente manera: i) asegurar que los ingresos de la explotación de los recursos naturales se queden en el país de origen y no sean apropiados por agentes internacionales, como las corporaciones transnacionales; ii) equilibrar los efectos de las fases de expansión y contracción, a través de políticas contra cíclicas; iii) implementar políticas activas para promover la

diversificación, prevenir la desindustrialización y no agudizar la dependencia; y iv) promover la transparencia y una distribución equitativa de los ingresos de los recursos naturales, para no agudizar los conflictos y la polarización política y social.

Respecto del primer punto, en el pasado, los contratos de petróleo y gas no han tenido suficientemente en cuenta cómo la porción de ingresos que recibe el gobierno puede variar sensiblemente en función de las fluctuaciones de los precios: en este sentido han sido frecuentes las cláusulas que protegían a las empresas petroleras contra una reducción de los precios pero no preveían mecanismos de repartición de las utilidades extras en caso de subida de los precios (Humphreys *et al.*, 2007: 323). Así, es importante que los contratos de concesión o licencia sean bien diseñados y garanticen condiciones ventajosas para el país exportador (Frankel, 2012: 16; Stiglitz, 2012): para esto se sugiere designar profesionales cualificados para las negociaciones y prever mecanismos de regulación y monitoreo durante y después la explotación, así como de renegociación de las *royalties* en caso de variación sustancial de los precios internacionales (Fuhr, 2015: 9). Puede ser útil someter la aprobación de los contratos a instancias domésticas de evaluación y facilitar un manejo transparente de la información; en general, no hay razón por la cual los contratos tengan que permanecer confidenciales (Humphreys *et al.*, 2007: 324).

La volatilidad de los precios y el riesgo de agotamiento de los recursos naturales, conjuntamente con los ciclos de *booms and busts* que generan, requieren de medidas dirigidas a distribuir temporalmente las rentas, es decir, calibrar el porcentaje de dichas rentas que se gasta y el que se ahorra, en función de consideraciones de equidad intergeneracional y de sostenibilidad fiscal y externa (IMF, 2012: 6). Los países enfrentan un *trade-off* entre gastar en el momento o ahorrar para el futuro. Por un lado, para muchos países en desarrollo destinar buena parte de los ingresos al gasto social puede tener efectos muy positivos sobre el bienestar de la población; al mismo tiempo es necesario ahorrar para garantizar flujos futuros que sostengan el desarrollo, por lo que muchos autores, y sobre todo las instituciones financieras internacionales, sugieren que buena parte de las rentas deben ser destinadas al ahorro y a la inversión doméstica (IMF, 2012: 11-14). El gasto público debe ser desvinculado de los ciclos generados por las fluctuaciones de los precios; para lograrlo, las recomendaciones van en la línea de calcular el presupuesto nacional sin tomar en cuenta las ganancias extraordinarias que pueden presentarse en el sector de

los recursos naturales (IMF, 2012: 18-19; Frankel, 2012: 15) y considerar correctamente la riqueza nacional incluyendo el carácter agotable de los recursos naturales (Frankel 2012: 15; Fuhr, 2015: 325). Para esto, han sido desarrollados indicadores fiscales *ad hoc*, como, por ejemplo, el presupuesto fiscal estructural o *non-resources primary fiscal balance*¹¹⁹ y el ahorro genuino o ahorro neto ajustado que mide la diferencia real entre la producción y el consumo¹²⁰.

Otro mecanismo para orientar las rentas a usos específicos y destinarlas a la implementación de políticas contra-cíclicas (Mendoza *et al.*, 2015; Mamalakis, 1978; Frankel, 2012) es la creación de “fondos de recursos naturales”: dichos fondos pueden ser de varia naturaleza, de acuerdo a su objetivo primordial: i) de estabilización, para proteger el presupuesto nacional y la economía de la volatilidad de los precios; ii) de ahorro, para transferir recursos entre generaciones, como por ejemplo, los fondos pensiones; iii) de desarrollo, si están destinados a financiar proyectos prioritarios específicos (IMF, 2012: 31). Venables (2016: 170) afirma que los fondos de estabilización pueden proteger a los Estados de la volatilidad, aunque otros autores expresan opiniones divergentes y enfatizan los riesgos que su manejo conlleva, en términos de corrupción y pérdidas fiscales, si los precios de referencia que se usan no son establecidos correctamente (Ocampo, 2003: 28; Humphrey y Sandbu, 2007: 194).

El reto fundamental es transformar los recursos no renovables y agotables en activos que puedan promover el desarrollo sostenible: capital físico, humano, tecnológico y reserva de divisas (*international financial assets*) (Mamalakis, 1978: 850-851-858; IMF, 2012: 6). Para evitar el efecto *crowding out* sobre los otros sectores, sobre todo la manufactura, la literatura recomienda la implementación de políticas industriales orientadas a la diversificación y la promoción tanto de las exportaciones en los sectores no primarios¹²¹ (Mendoza *et al.*, 2012: 16), como de los sectores orientados

¹¹⁹ Es el balance fiscal total del que se excluyen los ingresos derivados de los recursos naturales, los gastos asociados con el desarrollo del sector de los recursos y los intereses pagados (FMI, 2012: 25). Un ejemplo de balance fiscal estructural es el adoptado por Chile, donde el precio de largo plazo de las materias primas es definido por un panel independiente de expertos (Frankel, 2012: 17).

¹²⁰ El ahorro genuino se calcula como la diferencia entre el ahorro neto (ahorro bruto menos depreciación del capital fijo) más el gasto en educación y el consumo de recursos naturales y los daños causados por la polución (World Bank, 2011b y 2014). Para un análisis detallado del ahorro genuino como indicador de sostenibilidad blanda véase Boos (2015).

¹²¹ La literatura que analiza de manera específica la maldición de los recursos no entra, por lo general, en un análisis detallado de cuáles deben ser dichas políticas, limitándose a afirmar la necesidad de

a satisfacer la demanda interna (Acosta, 2009: 43-172-173). Es importante destinar los recursos para la inversión pública más que para el gasto gubernamental (IMF, 2012: 27). En países con escasez de capitales la prioridad es construir infraestructura doméstica, elevar la formación de los recursos humanos, mejorar la calidad y la cobertura de los servicios básicos; por lo que las rentas deben ser dirigidas a financiar inversión del gobierno en infraestructura, educación y salud públicas, que tiene altos rendimientos sociales y es complementaria a la inversión privada (Venables, 2016: 170; Fuhr, 2015: 12-13 ; y en la misma línea Cavalcanti *et al.*, 2012: 29).

En este ámbito las políticas fiscales, y las instituciones encargadas de diseñarlas e implementarlas, son claves: los países deben mejorar su capacidad de recaudación de los impuestos que no proceden de la explotación de los recursos naturales, pero que también derivan del crecimiento impulsado por los ingresos de las exportaciones, aunque en el corto plazo dichos ingresos actúen como desincentivo (IMF, 2012: 29,-30; Frankel, 2012: 15).

Otro punto fundamental es promover instituciones eficientes. En este sentido pueden ser efectivas reformas de la administración del Estado que prevean la descentralización del gasto público y un mayor involucramiento de los gobiernos locales en las políticas de desarrollo, a la vez que centralicen la recaudación de los ingresos procedentes de los recursos naturales (Frankel, 2012: 18). También se recomienda implementar reformas que mejoren la capacidad de los ciudadanos y de las organizaciones de la sociedad civil de ejercer presiones sobre la administración pública para exigir transparencia en la recaudación y gasto relacionados con los recursos naturales (Fuhr, 2005: 18). Recientemente, distintas iniciativas internacionales se orientan a introducir estándares de transparencia y buena gobernanza en la explotación de los recursos naturales: la más conocida es la Iniciativa de Transparencia de la Industrias Extractivas (EITI por su sigla en inglés)¹²² (Fuhr, 2005; Papirakys *et al.*, 2016).

Finalmente, se contemplan medidas de redistribución y promoción de la equidad social, como, por ejemplo, la distribución directa a los ciudadanos de parte de los

implementarlas (Venables, 2016; Mendoza *et al.*, 2015; van der Ploeg, 2011; Cavalcanti *et al.*, 2012). En las conclusiones de esta tesis se presentan unas consideraciones finales sobre las orientaciones recientes de las políticas industriales y su aplicación en Ecuador.

¹²² Véase [www. https://eiti.org/es/node/3370](http://www.eiti.org/es/node/3370), fecha de consulta 9/08/2016.

ingresos de las exportaciones de recursos naturales; dichas medidas pueden contribuir a reducir la corrupción y mejorar la calidad de la inversión (Venables, 2016: 171; Frankel, 2012: 15).

5.3. ¿Existe una maldición del petróleo en Ecuador?

Ecuador es un país rico en recursos naturales y específicamente en petróleo. Entre 2000 y 2015 las exportaciones de crudo han superado abundantemente el 20% de las exportaciones totales (ver capítulo 2 de la presente tesis), la contribución del petróleo al PIB ha pasado de ser 5,7 % en el período 2000-2003 al 13,4% en el período 2010-2013 y la proporción de recursos fiscales procedentes del petróleo sobre el total de los ingresos del Estado ha sido el 29,3% durante el período 2000-2003; 35,3% en el período 2005-2008 y 40,3 el período 2010-2013 (CEPAL, 2015: 71).

Los ingresos recibidos por el Estado en el período 2003-2015 han sido, por tanto, muy relevantes y a partir del 2007 hubo una apropiación cada vez mayor de los ingresos de recursos naturales por parte del Estado. En 2006 se expidió la Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos (Ley No. 42-2006) que fijaba en 50% la participación del Estado en las ganancias extraordinarias generadas por el petróleo (la diferencia entre precio real y el precio referencial establecido en el contrato con las compañías privadas); en 2007 el gobierno de Rafael Correa elevó dicha participación al 99% y en 2008 la volvió a ajustar al 70%. La Constitución aprobada en 2008 reafirmó la soberanía del país sobre sus recursos estratégicos (entre ellos el petróleo) y la reforma a la Ley de Hidrocarburos de 2010 abrió el camino a la renegociación de los contratos petroleros bajo el formato de prestación de servicios, formato que garantiza mayores ingresos al Estado (León y Domínguez, 2016).

Entre finales de los 90 e inicios de los 2000 en Ecuador fueron creados cuatro fondos para usos específicos de los ingresos petroleros: el Fondo de Estabilización Petrolera (FEP); la Cuenta de Reactivación Productiva y Social, del Desarrollo Científico-Tecnológico y de la Estabilización Fiscal (CEREPS); el Fondo de Ahorro y Contingencia (FAC); y el Fondo Ecuatoriano de Inversión en los Sectores Energéticos e Hidrocarburíferos (FEISEH). El objetivo de dichos fondos era principalmente financiar proyectos prioritarios (pavimentar la Troncal Amazónica, carretera que cruza toda la región oriental del país), invertir en educación, salud y

tecnología y estabilizar los ingresos petroleros en caso de diferencia entre lo estaba presupuestado en el Presupuesto General del Estado y lo efectivamente facturado dentro del ejercicio fiscal¹²³; el excedente que quedaba se liquidaba y entraba en el ejercicio fiscal sucesivo, por lo que no se pueden considerar mecanismos para transferir recursos entre generaciones. También se destinaba un porcentaje a la compra de deuda pública (Artola y Pazmiño, 2007).

La figura jurídica de dichos fondos era la de fideicomiso mercantil con el Banco Central del Ecuador como fiduciario. Todos los fondos fueron liquidados en 2008, a causa de la excesiva rigidez fiscal del país¹²⁴ y además por la repercusiones de su existencia sobre el valor de la deuda externa¹²⁵ (Ruiz, 2009). Los residuos se trasladaron al presupuesto del siguiente ejercicio fiscal.

Para analizar los cambios en la “riqueza” de los países, se puede tomar como referencia el Ahorro genuino o Ahorro neto ajustado, calculado por el Banco Mundial (World Bank, 2011b), que provee una medida de la diferencia *real* entre la producción y el consumo. Este indicador se contabiliza como la diferencia entre dos sumas: por un lado, el ahorro bruto y el gasto en educación; y por otro, la depreciación del capital fijo, el consumo de recursos naturales y los daños causados por la polución. Dicho de otra manera, es el resultado de sumar al ahorro neto (ahorro bruto

¹²³ El FEP fue creado en 1998, mediante la Ley Reformativa al Código Tributario; dicho fondo recibía aportes en el caso en que en un ejercicio fiscal los ingresos petroleros eran superiores a lo presupuestado en la proforma aprobada por el Congreso Nacional. También era posible utilizarlo para compensar déficit fiscales trimestrales dentro de un ejercicio fiscal. En caso de que hubiesen excedentes a finales de años, éstos eran liquidados de acuerdo a la siguiente fórmula: 50% se transfería al CEREPS, el 40% era destinado a la pavimentación de la Troncal Amazónica, y el 10% financiaba proyectos de desarrollo en las provincias de Esmeraldas, Loja, Carchi, El Oro y Galápagos. El CEREPS se constituyó en junio del 2005, para remplazar al Fondo de Estabilización, Inversión Social y Productiva y Reducción del Endeudamiento Público, (FEIREP). Este fondo estaba destinado a financiar líneas de crédito para proyectos productivos, sociales y de investigación científica, así como para compra de deuda pública y a la estabilización de los ingresos petroleros. El FEISEH fue creado en 2006 para relevar la actividad del bloque 15, anteriormente concesionado a la compañía OXY y cuyo contrato se declaró en caducidad. Financiaba las actividades de la empresa estatal PETROECUADOR, así como infraestructura energética. Finalmente, el FAC se creó en 2005 para emergencias legalmente declaradas en base al art. 180 de la Constitución Política del República (constitución del 1998). Para un análisis de los fondos véase Artola y Pazmiño (2007) y Ruiz (2009).

¹²⁴ El término se refiere a la escasa capacidad de un gobierno de determinar el gasto estatal, a causa de normas legales que asignan recursos a fines específicos de manera automática, generando inequidad e ineficiencia. Para mayores detalles véase Almeida (2007).

¹²⁵ En junio del 2005, antes de ser elegido presidente, Correa afirmó en la prensa que “la deuda externa ecuatoriana se apreció de manera artificial por la existencia del Feirep” y que “no tiene sentido destinar el 70% del ahorro petrolero a recomprar deuda en un país que tiene sed”. *Diario Hoy*, 16 de Junio del 2005. “FEIREP: Polémico trasteo de recursos fiscales” (tomado de Ruiz, 2009: 7).

menos depreciación del capital fijo) el gasto en educación y detraer del resultado el consumo de recursos naturales y los daños causados por la polución. Un Ahorro genuino negativo expresa que la tasa de ahorro bruta y la inversión en capital humano son insuficientes para compensar la depreciación del capital fijo, el consumo de recursos naturales y/o los daños causados por la polución.

En la Tabla 8 se reporta el cálculo que el Banco Mundial realiza para 2008 y 2014, como años de referencia, con el desglose entre los distintos componente; el resultado es expresado en términos de % sobre el Ingreso Nacional Bruto.

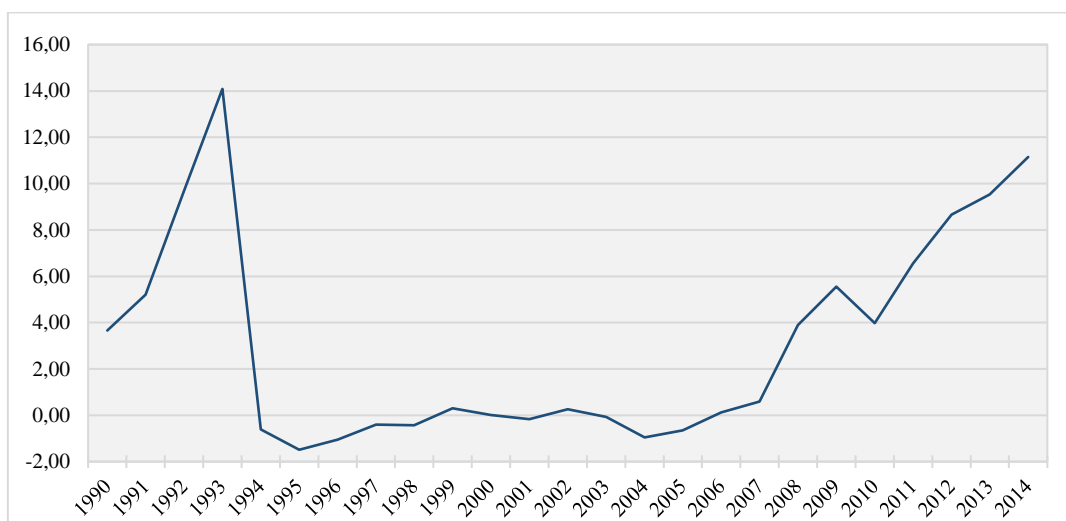
Tabla 8. Ahorro neto ajustado o genuino en Ecuador (en % del INB)

Contabilidad del Ahorro genuino = (1+3) – (2+4 al 8)	2008	2014
1. Ahorro bruto	31,8	27,3
2. Depreciación capital fijo	10,8	12,0
3. Gasto en educación	1,4	4,1
4. Consumo de energía	21,1	12,2
5. Consumo de minerales	0,4	0,1
6. Consumo neto forestal	0,0	0,4
7. Polución por CO ₂	0,5	0,4
8. Otras emisiones	0,1	0,2
Ahorro neto ajustado	0,4	6,1

Fuente: World Bank (2011b, 187-188, 192; y 2014, 41, 59, 74, 168).

Vale la pena destacar la mejora del Ahorro genuino de Ecuador en la última década; a partir de 2006 el valor siempre es positivo y en ascenso (Gráfico 37), en virtud de la reducción del consumo de energía y el aumento del gasto en educación, lo que revela un incremento del *stock* de capital del país, si se entiende bajo un enfoque de sostenibilidad blanda, es decir, suponiendo la perfecta sustitución entre el capital natural, el humano y el capital reproducible (Arrow *et al.* 2010: 1-2).

Gráfico 37. Ahorro neto ajustado o genuino en Ecuador, 1990-2014
(en miles de millones de USD)¹²⁶



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, disponibles en http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.ADJ.SVNG.CD?end=2014&start=1996&year_low_des_c=false, fecha de consulta 10/08/2016.

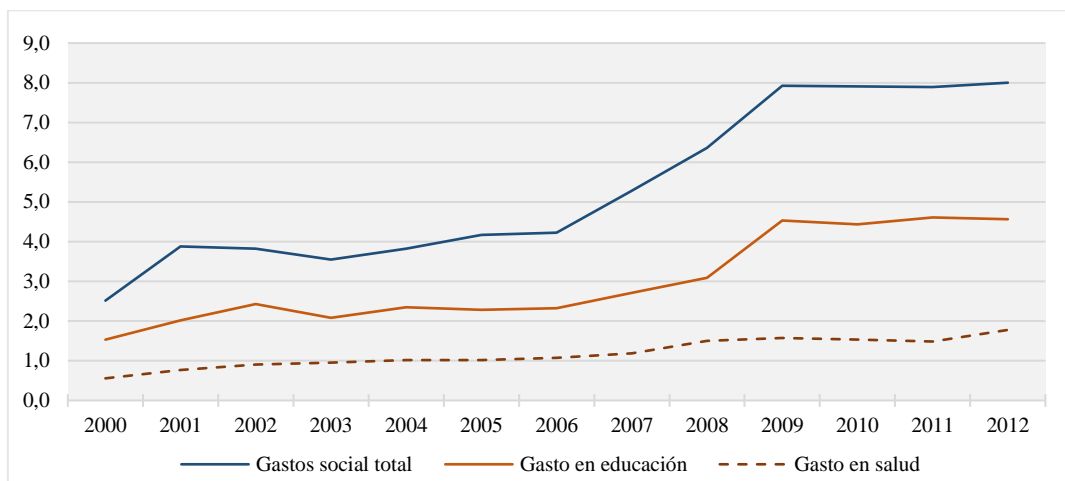
La inversión pública se ha incrementado sensiblemente en gasto social y protección de los recursos naturales¹²⁷. De acuerdo a datos de la CEPAL, el gasto social total en Ecuador se ha más que triplicado entre 2000 y 2012; pasó del 2,5% del PIB en 2000 al 8% en 2012 (Gráfico 38). De manera específica el gasto de educación pasó de 1,5% a 4,6% respecto del PIB y el gasto en salud de 0,6% a 1,8%. La mayor parte del incremento tuvo lugar entre 2007 (primer año del gobierno de Rafael Correa) y 2009. También la inversión en investigación y desarrollo (I+D) ha experimentado un incremento a partir de 2006, aunque se mantiene en niveles aún bajos, y, desde menos del 0,1% del PIB en los primeros años del nuevo siglo¹²⁸, ha llegado al 0,3% del PIB, valor que se ha mantenido desde 2009 a 2012 (Cornell University, 2013: 166).

¹²⁶ Cori y Monni (2014) con valores absolutos en dólares corrientes para el período 2000-2011, obtienen una línea de tendencia distinta (en 2011 el valor es negativo), a partir de datos del Banco Mundial de 2013. Es posible que el Banco Mundial haya actualizado los datos posteriormente a la fecha de consulta de los autores.

¹²⁷ En este último rubro se incluyen los proyectos de generación de energía hidroeléctrica, lo que justifica su incremento (CEPAL, 2016: 24).

¹²⁸ Véase <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74>, fecha de consulta 10/08/2016.

Gráfico 38. Gasto social en Ecuador, 2000-2012 (en % del PIB)¹²⁹



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPALSTAT, disponibles en <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=134&idioma=e>, fecha de consulta 12/08/2016.

La inversión acumulada en los sectores estratégicos –recursos naturales renovables (centrales hidroeléctricas) y no renovables (hidrocarburos y minería), telecomunicaciones y telefonía– durante el período 2007-2012 ha sido equivalente a un promedio de 4% del PIB anual¹³⁰. También se han realizado inversiones fuertes en infraestructura vial¹³¹ y mejoramiento de la conectividad entre sectores mediante fibra óptica (Vicepresidencia de la República, 2015: 98, 99).

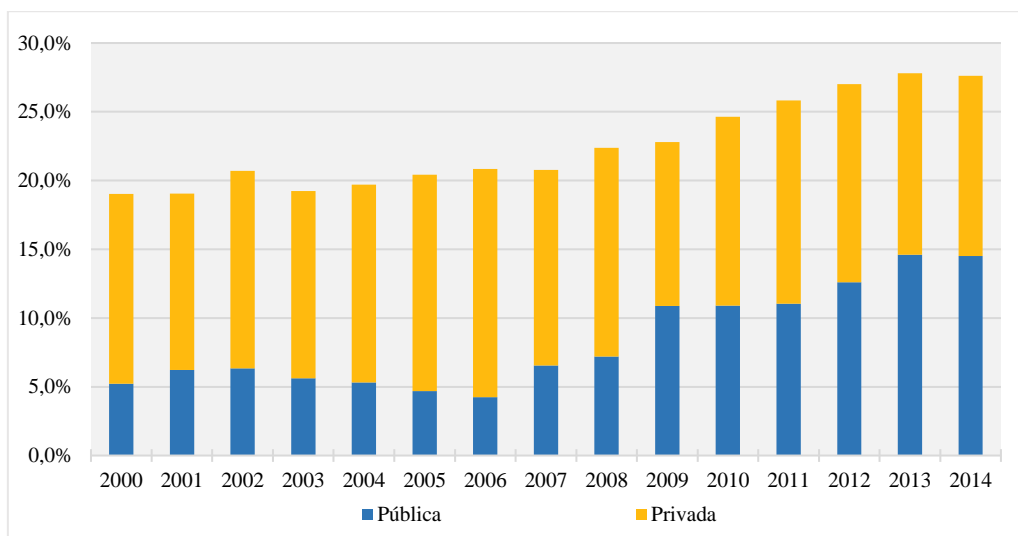
Para completar el cuadro de la inversión a nivel agregado, se puede mencionar que la formación bruta de capital fijo se ha incrementado de 19% del PIB en 2000 a más del 27% en 2014. La contribución privada a este indicador se ha mantenido relativamente estable alrededor del 13% en el período, oscilando entre el 12,8% en 2001 (dato más bajo) y el 16,6% en 2006 (dato más alto); en cambio la contribución pública pasó de aproximadamente 5-6% en el período 2000-2007 a más del 14% en 2013 y 2014 (Gráfico 39).

¹²⁹ El 2012 es el último año con datos disponibles, en CEPALSTAT, fecha de consulta 13/08/2016. El Ministerio de Finanzas de Ecuador reporta un gastos social total, en relación al PIB, de de 9,7% en 2013; 9,1% en 2014; 7,7% en 2015. Véase http://www.unicef.org/ecuador/ASAMBLEA_Presentacion_Proforma_del_PGE_2016_GastoSocialNinez_Adolescencia_FS.pdf, fecha de consulta 27/08/2016.

¹³⁰ Véase *El Telégrafo*, 12 de febrero de 2013.

¹³¹ 9.669 Km de carreteras, con una inversión total de USD 7.800 millones (Vicepresidencia de la República, 2015: 99).

Gráfico 39. Formación bruta de capital fijo, pública y privada, 2000-2015
(en % del PIB)

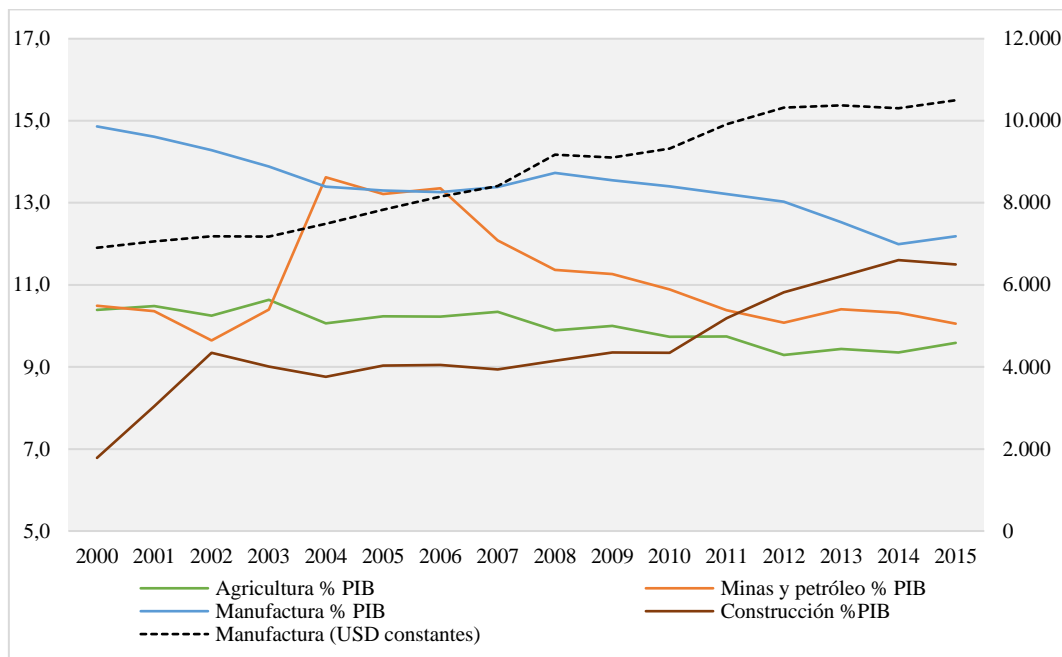


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central del Ecuador, disponibles en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/763>, fecha de consulta 10/08/2016.

Con respecto al cambio estructural, en el Gráfico 40 se puede observar la evolución de la aportación al PIB de las dos principales ramas del sector primario (agricultura y minas y petróleo), de la construcción y de la manufactura: el sector primario redujo su aportación al PIB, como consecuencia de la caída de la agricultura; el peso de minas y petróleo incrementó de golpe en 2004, bajo el impulso del nuevo oleoducto OCP, para descender en los siguientes años hasta volver en 2015 al mismo nivel de 2000; por el contrario, la tendencia de la manufactura ha sido declinante, aunque no de manera significativa, pese a que, en términos absolutos, este sector creció a un promedio del 2,9% anual¹³².

¹³² Observa Chang (2015: 236-238) que la desindustrialización de las últimas décadas es en parte una ilusión estadística debida a dos factores: el proceso de externalización de ciertos servicios que antes de 1980 proporcionaban las empresas industriales, pasando a contabilizar en términos de VAB y empleo a partir de entonces como sector servicios; y a la caída de los precios relativos de los productos manufacturados, resultante de la superior productividad de este sector respecto a los servicios. Este último argumento puede ser válido para el período considerado.

Gráfico 40. Contribuciones sectoriales al PIB de Ecuador, 2000-2015(en % del PIB en el eje izquierdo y miles de \$ constantes en el eje derecho para la manufactura)

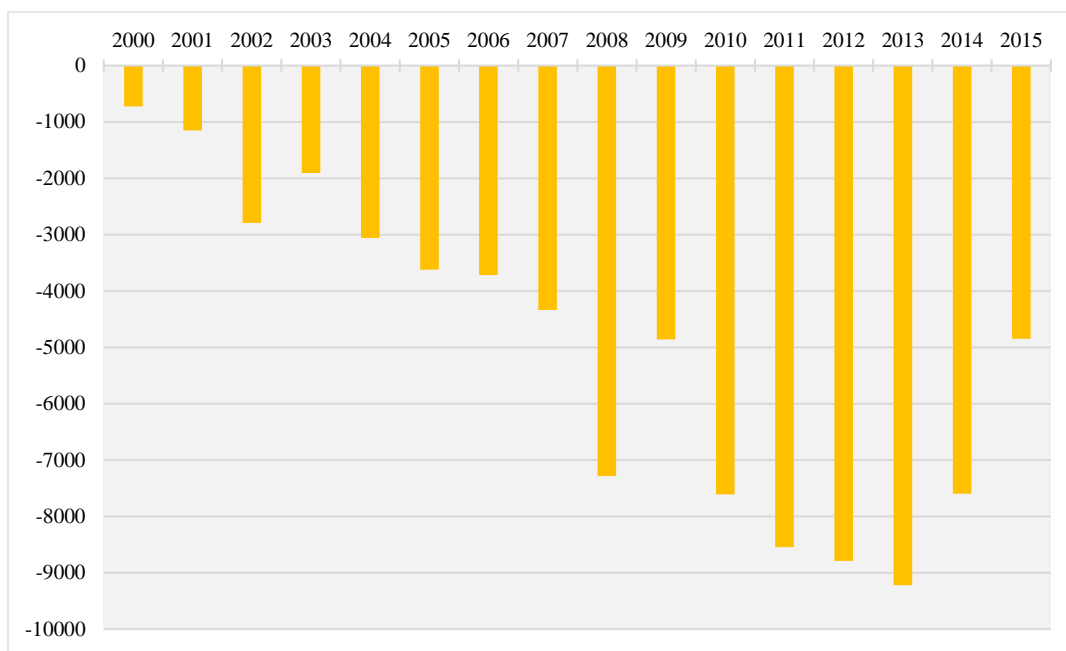


Fuente: elaboración propia, a partir de datos de CEPALSTAT, disponibles en <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2219&idioma=e>, fecha de consulta 13/08/2016.

La evolución de la balanza comercial en los últimos años confirma esta tendencia y ofrece señales de un posible efecto *crowding out*¹³³, o por lo menos del poco éxito de la estrategia de promover el cambio de la matriz productiva con los ingresos petroleros. El saldo de la balanza comercial no petrolera ha sido contantemente negativo desde el 2000 y el déficit ha ido empeorando de modo significativo (Gráfico 41); el saldo se mantiene negativo incluso en 2014 y 2015, a pesar de la aplicación de medidas de salvaguardia de la balanza de pago que imponen restricciones a las importaciones. Un factor importante a la hora de explicar esta trayectoria, que coincide con los argumentos a favor de la enfermedad holandesa, es la apreciación del tipo de cambio real de Ecuador, tanto frente a Estados Unidos, como frente al promedio de sus mayores socios comerciales, como se ha evidenciado en los Gráficos 13 y 14 del capítulo 2 de esta tesis.

¹³³ El incremento de las importaciones en los sectores no petroleros se puede explicar a partir de una mayor disponibilidad de recursos procedentes de las exportaciones, que generan una demanda no satisfecha con la producción interna (Entrevista 9); es decir, no necesariamente es el fruto de un proceso de desindustrialización o de pérdida de competitividad de la economía.

Gráfico 41. Balanza comercial no petrolera, 2000-2015



Fuente: para los años 2000-2012 BCE (2013), para los años 2013-2015 BCE (2016).

En lo que se refiere a la política fiscal, el Ecuador ha logrado consolidar de manera significativa sus finanzas públicas en los últimos 15 años. Entre 2000 y 2014, la deuda pública ha bajado del 76,4% al 29,9% con respecto al PIB (el valor mínimo, 16,4%, se alcanzó en 2009) (CEPAL, 2016: 57). Actualmente existe un límite máximo del 40% a la deuda del conjunto de entidades y organismos del sector público¹³⁴, aunque en la actual coyuntura el propósito del gobierno es ampliar ese porcentaje¹³⁵.

En general, es importante mencionar que se han introducido reformas que incrementan la base fiscal del país (Schützhofer, 2016: 15): los ingresos tributarios por concepto de impuesto a la renta representaron en promedio el 1,2% del PIB entre 1970 y 1999 y han ido progresivamente subiendo a partir del año 1999, llegando a representar en promedio el 3% del PIB en el período 2000-2015 (BCE, 2016: 39). Se ha introducido el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en 2007 (y en el mes de abril

¹³⁴ Art. 124 del mismo Código de Planificación y Finanzas Públicas. Cabe mencionar que la deuda se incrementó entre 2008 y 2015, llegando al 33,1% a finales de 2015 de acuerdo al Ministerio de Finanzas (2015).

¹³⁵ Véase <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/06/25/nota/5653875/se-analizara-incremento-techo-deuda-publica>; http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101948002/-1/Deuda_p%C3%BAblica_ya_sobrepasar%C3%ADa_1%C3%ADmite_que_impone_la_Ley_.html#.V8AdWrX0dmA.

el porcentaje del Impuesto al Valor Agregado subió del 12 al 14%¹³⁶. El valor de los impuestos recaudado entre 2007 y 2013 fue casi el triple que durante el período 2000-2006 (Schützhofer, 2016: 23)¹³⁷. Sin embargo, a pesar de la mejora en la capacidad de recaudación del Estado, para tener un sistema fiscal verdaderamente progresivo, sería recomendable introducir impuestos al patrimonio más significativos (Acosta, 2015: 4; CEPAL, 2016: 58; Domínguez y Caria, 2016: 118-119).

La fuerte reactivación de la inversión pública ha permitido que los gastos de capital del sector público no financiero alcanzaran el 15,1% del PIB en 2014, partiendo de menos de 4 puntos en el año 2000. La normativa fiscal, contenida en el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas (COPFP)¹³⁸ en su artículo 81, establece que “[p]ara garantizar la conducción de las finanzas públicas de manera sostenible, responsable, transparente y procurar la estabilidad económica, los egresos permanentes se financiarán única y exclusivamente con ingresos permanentes”; viceversa, los gastos de capital son financiados con recursos no permanentes. Como consecuencia el incremento de las rentas petroleras generó un enorme aumento de la inversión (CEPAL, 2016: 24; Schützhofer, 2016: 25). Se observa un comportamiento pro-cíclico del gasto público, sobre todo entre 2007 y 2015, con la inversión como variable de ajuste (León, 2016: 1; BCE, 2016: 40).

Para la CEPAL (2016: 24), este manejo de las finanzas públicas promueve la equidad intergeneracional (asegura que los gastos corrientes sean financiados por la generación que se beneficia de los servicios que generan) y además elimina el sesgo contra la inversión en los momentos de ajuste del gasto público.

En el contexto actual de crisis, un elemento positivo es que muchos proyectos emblemáticos impulsados por el gobierno en los últimos años están por terminarse, por lo que es razonable esperar una disminución de la inversión e incluso, como en el caso de los proyectos de generación de energía hidroeléctrica, una reducción de la

¹³⁶ Aunque este último impuesto tiene en principio vigencia de un año, para financiar la reconstrucción de la provincia de Manabí, después del terremoto del 16 de abril de 2016, es razonable pensar que será mantenido más allá de abril 2017, considerando, además que para esa fecha las elecciones ya habrán tenido lugar. Vale la pena destacar que en Ecuador la mayoría de bienes de subsistencia son exentos de este impuesto, lo que reduce el carácter de regresividad que suele tener.

¹³⁷ El autor reporta, en base a datos de SENPLADES, un valor total de recaudación de USD 60.660 miles de millones (*billions*) en los años 2007-2013 y de 21.995 entre 2000 y 2006.

¹³⁸ Disponible en http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_plani.pdf, fecha de consulta 10/08/2016.

importación de combustibles y la eliminación de los subsidios a este sector (CEPAL, 2016: 24).

En cuanto a las medidas de redistribución y promoción de la equidad social, desde 2007, el Gobierno de Rafael Correa impulsó un conjunto de políticas de apoyo a los trabajadores. El Mandato Constituyente No. 8, emitido en 2008 por la Asamblea Nacional Constituyente, prohibió la tercerización¹³⁹ (aunque en 2010 la normativa fue parcialmente flexibilizada)¹⁴⁰, la intermediación laboral y la contratación por horas. De la misma manera se eliminó la contratación laboral por horas y se reguló el trabajo a tiempo parcial, garantizando protección, remuneración mínima y afiliación a seguridad social (León y Domínguez, 2016).

También fue actualizado el salario mínimo de acuerdo a la inflación, el incremento de la productividad y se introdujo un factor de equidad para reducir la brecha entre el salario mínimo y la canasta básica¹⁴¹. A raíz de estas medidas, la participación de los salarios en el PIB se incrementó desde 33,2% en 2007 al 39,0% en 2014, “mejorando, así, la distribución funcional del ingreso a favor de los trabajadores” (León y Domínguez, 2016: 3). Otro mecanismo de redistribución importante ha sido el Programa de Transferencias Sociales Condicionadas; este programa, anteriormente conocido como Bono de la Pobreza y re-bautizado por el gobierno de Rafael Correa como Bono de Desarrollo Humano, fue ampliado a partir del 2008 y en 2013 cubría el 32,4% de la población, representando un gasto equivalente al 0,64% del PIB (Domínguez y Caria, 2016: 105).

¿Cómo afectó esto a la movilidad social? En el trabajo de Cano (2015: 19) se comprueba que en Ecuador entre 2004 y 2011, hubo cierta movilidad social, sobre todo en lo que se refiere al incremento de la clase media (las élites permanecieron cerradas). La movilidad del ingreso en el 5% más alto de la distribución fue muy estable (apenas entró población del 95% restante y muy pocos individuos del top 5%

¹³⁹ Se permitió únicamente tercerizar las actividades que no son parte del negocio principal de la empresa, como, por ejemplo, limpieza y seguridad.

¹⁴⁰ El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, expedido a finales de 2010, flexibilizó relativamente las restricciones a los contratos temporales, permitiéndolos para períodos de alta demanda y producción, reemplazo temporal de personal ausente y para actividades estacionales.

¹⁴¹ El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones del 2010, en sus artículos 8 y 9 define al “salario digno” como el costo de la canasta básica familiar dividido para el número de componentes del hogar; en 2014, el salario mínimo representaba el 87% del salario digno (León y Domínguez, 2016).

bajaron de nivel). En cambio, el 56% de los individuos de los deciles 3 al 8 experimentaron movilidad ascendente y solo un 19% descendente, permaneciendo igual el restante 25%. En 2011, la clase media, definida por los individuos con entre 10\$ y 50\$ al día en paridad de poder adquisitivo, superó por primera vez (con el 32% de la población total), a los pobres, con ingreso inferior a 4\$, que sumaron el 27% de la población total. Por otro lado, entre 2006 y 2011, el ingreso del 40% más pobre aumentó a una tasa media anual del 5%, frente al 3% de la media del ingreso del país (Ordóñez *et al.*, 2015: 9).

En resumen, el gobierno de Ecuador ha realizado importantes esfuerzos en la última década y media, esfuerzos que se han intensificado a partir de la elección del presidente Correa en 2006. De las recomendaciones de la literatura para escapar la maldición de los recursos, señaladas en el acápite anterior, Ecuador ha seguido las que hacen referencia a asegurar que los ingresos de la explotación de los recursos naturales se queden en el país de origen; a implementar políticas activas para promover la diversificación, prevenir la desindustrialización y no empeorar la dependencia; y a promover la transparencia y una distribución equitativa de los ingresos de los recursos naturales, para no agudizar los conflictos y la polarización política y social.

Se han hecho inversiones importantes en capital físico, humano y tecnológico y se ha puesto en marcha la “fuerza motriz principal” del crecimiento (Mamalakis, 1978: 876); se ha ampliado la base fiscal y fortalecido la capacidad de recaudación del país, en el intento de reducir la dependencia fiscal de los ingresos del petróleo. También se han redistribuido los beneficios de las rentas del petróleo a amplios sectores sociales, reduciendo la vulnerabilidad de una parte importante de la población. El éxito de los países de la región andina en “evitar muchas de las amenazas tradicionalmente experimentadas por los países ricos en recursos” ha sido reconocido por parte de varias organizaciones internacionales (FMI¹⁴²; CEPAL, 2014).

¹⁴² Véase <https://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2014/car032414b.htm>, fecha de consulta 31/08/2016.

Por otro lado, no se han tomado en cuenta las recomendaciones respecto de la necesidad de equilibrar los efectos de las fases de expansión y contracción, a través de políticas contra cíclicas; y de distribuir las rentas de los recursos naturales de manera equitativa entre distintas generaciones (como se ha evidenciado, los distintos fondos de estabilización que operaron en Ecuador no cumplían esta función al liquidar sus excedentes de forma anual).

Más importante y más allá de la aplicación de las recomendaciones, en términos de cambio estructural no se evidencian señales apreciables de una diversificación de la estructura productiva del país y persisten preocupaciones sobre el impacto que el fin del súper-ciclo de los *commodities* tendrá en la economía (León, 2016).

Sin embargo, la asociación entre dependencia del petróleo (porcentaje de exportaciones petroleras sobre el total) y una baja diversificación productiva puede ser entendida como un artefacto estadístico (van der Ploeg y Poelhekke, 2016: 9; Kahatt, 2013: 73) o incluso una afirmación tautológica; si el petróleo ocupa la mitad de las exportaciones, se debe a que no existen muchos otros productos en los cuales el país tenga ventajas comparativas, perspectiva que plantea una relación de causalidad inversa a la de la maldición (un país es tanto más dependiente, cuanto menos diversificada es su economía). Todas las investigaciones sobre la relación entre crecimiento, cambio estructural y diversificación analizadas en el presente capítulo, desde las más escépticas hasta las que más se inclinan por identificar el petróleo como una maldición, reconocen de forma unánime la influencia de las instituciones y de la “capacidad de conversión” (Mamalakis, 1978: 876) que éstas logran desencadenar. De hecho, los éxitos que han tenido los países desarrollados que en algún momento de su proceso de desarrollo fueron dependientes de la exportación de las materias primas (los ejemplos más emblemáticos son Estados Unidos, Noruega, Canadá y Australia) son a menudo explicados a partir de la existencia previa de “sólidas instituciones económicas y políticas democráticas” (Mehlum *et al.*, 2006; Cabrales y Hauk, 2010: 59; Acosta, 2015: 6).

El problema es que las instituciones son endógenas y “muy costosas de importar” (Chang, 2010b: 487). Las condiciones particulares de cada país, sus características sociales, políticas, culturales, hasta geográficas y de tamaño, confluyen en una configuración productiva muy dependiente del sendero seguido a lo largo de varias

décadas e incluso siglos (*path dependence*) y plasman instituciones cuya forma y funcionamiento están muy arraigados en el contexto que las generó (Rodrik, 2008: 100; Chang, 2007).

En conclusión, no hay evidencia suficientemente robusta para afirmar que la dependencia del petróleo sea un obstáculo importante para la diversificación de la economía ecuatoriana. El análisis sugiere que estos dos fenómenos están empíricamente asociados, sin que se pueda establecer una clara relación de causalidad entre ellos, de manera que la tercera hipótesis de esta tesis no es confirmada. La búsqueda de las causas de la baja diversificación productiva del Ecuador debe seguir otras líneas de investigación: en las conclusiones de esta tesis se formularán algunas sugerencias para futuras indagaciones.

CONCLUSIONES

Esta última sección de la tesis contiene las conclusiones del trabajo de investigación. En primer lugar, se responde a las preguntas de las que surgió la investigación, plasmadas en las hipótesis formuladas al inicio de este trabajo, que se refutan, aunque con algunos matices; esto permite verificar el cumplimiento de los objetivos planteados en la introducción. Luego se reflexiona a propósito del marco teórico utilizado, sobre sus aciertos y sus debilidades. Posteriormente, se formulan algunas consideraciones sobre una parte fundamental de lo que Hausmann considera capacidades productivas, la competitividad sistémica, cuyo fortalecimiento ha sido uno de los objetivos principales de la política de Ecuador en la última década. Finalmente, se plantean varias ideas para el debate a propósito de qué tipo de inserción internacional el país debe (y puede) perseguir en el futuro que apuntan a posibles líneas de nueva investigación.

Sobre las hipótesis de partida de esta investigación

A lo largo del desarrollo de los distintos capítulos de la presente tesis no ha sido posible evidenciar señales apreciables de un cambio en la composición de las exportaciones ecuatorianas en los últimos 15 años; más bien, parecería que durante el reciente *boom* petrolero el número de productos con ventaja comparativa se haya reducido, de manera que la primera hipótesis de este trabajo de investigación, que planteaba que se han incorporado nuevos productos a las exportaciones ecuatorianas entre 2007 y 2015, no se puede confirmar.

A falta de nuevos productos incorporados a la canasta de exportaciones, se han seleccionado dos de los productos exportados más prometedores, entre los que han tenido un comportamiento más dinámico en la última década (enlatados de atún y chocolate) y se han buscado explicaciones para su desempeño positivo, en el afán de encontrar lecciones que puedan ser útiles para promover el crecimiento de otros sectores.

En el primer caso, los enlatados de atún, el éxito se debe a la existencia de un conjunto de capacidades instaladas (recursos biológicos, capital físico y hasta rasgos culturales) dentro del cual se ha insertado de manera exitosa la inversión extranjera, que, proveyendo capital y tecnología, ha permitido una especialización creciente en

un producto de calidad. Además, se trata de un sector con gobernanza eficaz, es decir, con una buena capacidad de relación de los actores privados entre sí y con el sector público. Esta capacidad de relación ha generado una colaboración constructiva que ha permitido al sector tener condiciones favorables para su desarrollo. Cuán replicables son dichos factores de éxito es materia de debate. Por un lado, no son muchos los sectores que cuentan con una base cultural y productiva tan arraigada en el tejido social y económico del país y aún menos son los sectores que han podido establecer una gobernanza eficaz y que pueda servir de base para estrategias sectoriales efectivas (como es el caso de la SEA para el sector de las conservas de atún). En cuanto a la inversión extranjera directa (IED), es difícil formular proyecciones sobre otros sectores que podrían beneficiarse de ella. El Anexo 16 reporta la IED en las últimas dos décadas, por rama de actividad productiva, tanto en porcentaje sobre el total (Anexo 16.a), como en valores absolutos (Anexo 16.b y 16.c); mirando en perspectiva histórica durante los 90, en promedio, el 78% de la IED que recibió el país se dirigió a las actividades extractivas, mientras solo el 10% fue invertido en la manufactura. En la última década hubo una distribución más equilibrada entre los distintos sectores: 37% a actividades extractivas (considerando valores negativos para algunos años) y 23% a la manufactura. Sin embargo, con la entrada en vigencia del tratado multipartes con la Unión Europea, previsto para el inicio del próximo año 2017, y la promulgación a inicios de 2016 de la Ley Orgánica de Incentivos para la Asociación Público-Privada y la Inversión Extranjera¹⁴³, se configura un escenario de liberalización muy parecido a los 90 (Entrevista 4) aunque sea muy pronto para evaluar su impacto (Entrevista 8).

También es cierto que el proceso de industrialización en el sector del atún se dio justo en los años 90; no es fácil visualizar otro sector (no extractivo) que reúna las características necesarias para atraer inversión de otro país, que tenga, además, una importante tradición doméstica en dicho sector y sobre el que concurra el interés en aportar capital y transferencia de tecnología, como lo hizo España (Entrevista 8).

En el segundo caso (chocolate), el éxito se ha generado a partir de una ventaja absoluta del país, la existencia en su territorio de más de la mitad del cacao fino de

¹⁴³ Disponible en <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROYECTO-DE-LEY-APP-DEFINITIVO-FINAL.pdf>, fecha de consulta 10/09/2016.

aroma mundial. Para aprovechar esta ventaja, ha sido clave la iniciativa de algunos empresarios pioneros que han logrado innovar los procesos productivos, el modelo de negocio y/o la estrategia de promoción comercial del chocolate. Estas iniciativas han aprovechado la decidida política estatal de fomento del cultivo del cacao y el apoyo adicional de la cooperación internacional. La IED, en este caso, se ha dado en un caso muy específico, a través de una alianza con una empresa local, potenciando la producción y la estrategia de *marketing*. También en este caso, es difícil encontrar otro sector en el que la ventaja del Ecuador sea tan excepcional y única. Resulta arriesgado formular conclusiones respecto del posible papel de la inversión extranjera en el futuro próximo: Ecuador ha atraído tradicionalmente menos inversión que sus países vecinos, independientemente de su política de apertura (Entrevista 8).

Los dos sectores analizados han seguido patrones de crecimiento muy distintos que han sido determinados por las condiciones y las capacidades productivas específicas de cada uno de ellos. Un elemento común ha sido un mercado internacional en expansión y cada vez más segmentado y sensible a nichos especiales, de calidad, sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial.

A la luz de estas consideraciones, la segunda hipótesis, es decir, que el desarrollo de nuevos productos está determinado por las características de la demanda externa y no por las políticas públicas, se confirma solo parcialmente: la demanda internacional ha constituido un estímulo importante para los sectores analizados, pero, en los dos casos analizados en profundidad, las capacidades que el país pudo poner en juego, tanto del lado de las capacidades empresariales como del lado del apoyo del sector público, han sido significativas.

Respecto de la tercera hipótesis, según la cual la dependencia del petróleo es el principal límite para el cambio estructural, se derivaba también del marco interpretativo desarrollado por Hausmann y Klinger (2006) que parte de la proximidad y sofisticación de las exportaciones; de acuerdo a la configuración del espacio del producto que ellos visualizan, los recursos naturales se encuentran en sectores poco densos y el petróleo, en particular, es el producto menos “próximo” de todo el espacio productivo y a partir del cual es más difícil diversificar. En el capítulo 5 se ha argumentado la debilidad de la tesis que atribuye a la dependencia del petróleo

la dificultad para salir de la tradicional estructura primario-exportadora del país. La autora de esta tesis comparte el criterio de que la dependencia del petróleo y la baja diversificación son fenómenos asociados, pues frecuentemente aparecen juntos, pero no hay razones robustas para considerar la existencia de una relación de causa-efecto entre el primero y el segundo; los dos fenómenos son, en buena medida, la expresión de la misma configuración económico-social (hasta el punto de acercarse a una tautología) y de la herencia histórica de las políticas implementadas en el país.

Sobre el marco teórico utilizado

En este punto es necesario formular algunas consideraciones sobre el marco teórico utilizado en esta tesis y su aplicabilidad al contexto ecuatoriano. El marco interpretativo desarrollado por Hausmann es interesante porque subraya el rol fundamental que tiene la diversificación productiva en el desarrollo económico de los países y la necesidad de incorporar progresivamente productos más sofisticados, de mayor valor añadido, que mejoren la productividad de la economía en general. También es útil el énfasis que pone en la especificidad de cada sector, considerado desde una mirada interna, es decir, a partir de las características propias de la estructura productiva de un país. Si bien existen factores externos que condicionan de manera muy relevante lo que un país produce y exporta, es importante destacar que existe un espacio de política económica que los países pueden (y deben) utilizar para potenciar su economía.

Recientemente se ha generado un consenso en la literatura –que se extiende incluso a economistas de la corriente principal, tradicionalmente contrarios a la intervención estatal– sobre la necesidad e importancia de que los países adopten políticas de diversificación, sectoriales, industriales (Lin, 2012 y 2013; Stiglitz *et al.*, 2013; Cimoli *et al.* 2009; Cimoli *et al.*, 2015; Stiglitz, 2016) o, para utilizar un término neutral que integre la totalidad de la economía –no sólo un sector– y no arrastre la carga ideológica heredada de las estrategias de industrialización programada, “política de desarrollo productivo” (Crespi *et al.* 2014). Según Stiglitz *et al.* (2013: 12-18), las políticas industriales pueden estar dirigidas eficazmente a cuestiones como redistribución de la riqueza o creación de empleo y las economías exitosas siempre han contado con políticas que han promovido el crecimiento a través de la

aceleración del cambio estructural¹⁴⁴.

En esta tesis se comparte el enfoque según el cual las políticas de fomento tienen que partir de un análisis específico de cada sector, con un alto nivel de desagregación, pues las capacidades necesarias para el fortalecimiento de un sector (actual o potencial) tienen que ser identificadas de manera muy clara para implementar acciones eficaces.

Sin embargo, pasando a analizar las debilidades del modelo de Hausmann, se debe reconocer que éste se construye a partir de hipótesis cuyos supuestos no aplican en el caso de Ecuador.

En primer lugar, los autores identifican la clave de los procesos de innovación en la información y en los efectos de desbordamiento de la información (*information spillovers*). Esta hipótesis lleva a considerar que las “capacidades”, una vez creadas, se convierten en “bienes públicos” (Hausmann e Hidalgo, 2006: 6) y pueden ser utilizadas por otras empresas dentro o fuera del mismo sector. El modelo supone también la existencia de una clase empresarial innovadora, con disponibilidad de capital (o facilidad para obtenerlo) y disposición para invertir en actividades nuevas, como oportunidades de inversión; como sostiene Lin (2013: 113), si no hay pioneros no puede haber cambio estructural dinámico.

Estas dos condiciones (que los inputs, una vez identificados, se vuelvan accesibles a todos y que exista una clase empresarial dinámica) se dan raramente en países como Ecuador, en los que el acceso a los recursos productivos es muy restringido (CEPAL, 2015; Acosta, 2013), la estructura empresarial está muy concentrada y las principales empresas sostienen sus rentas a través de posiciones de monopolio u oligopolio (Domínguez y Caria, 2014: 27; Domínguez y Caria, 2016: 121; Acosta y Cajas, 2015: 13; Cano, 2015: 19; Larrea y Greene 2015, 35-38). Muchas de las empresas que disponen de recursos para invertir en actividades nuevas, están ya bien posicionadas en sectores muy rentables y tienen poco interés en diversificar su producción¹⁴⁵. Afirman Falconí y Oleas (2012: 37) que “las estructuras sociales, económicas y

¹⁴⁴ Stiglitz (2013: 9) y Rodrik (2004) hacen un balance positivo de la política de sustitución de importaciones en América Latina, afirmando que aun cuando ésta generó costes presupuestarios importantes, también rindió beneficios para amplios sectores de la sociedad.

¹⁴⁵ Esto se evidencia en las entrevistas mantenidas con los directivos de varios gremios exportadores durante la realización de la investigación de Domínguez y Caria (2014).

políticas que sustentan los negocios de exportación (desde la generación del producto hasta su consumo final) están fuertemente monopolizadas y son excluyentes”. Es importante recordar que la competitividad sistémica se incrementa si existe concurrencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que actúan en un ambiente que no esté paralizado por monopolios, oligopolios u oligopsonios privados (Falconí y Oleas, 2012: 38). Estudios recientes (Sanchez-Ancochea, 2015: 41-42-53; Majeed, 2016: 49; Zurbruggen y Travieso, 2016: 268) y menos recientes (Alesina y Rodrik, 1994: 485) evidencian que una elevada desigualdad de ingresos merma los efectos del comercio internacional sobre el crecimiento, que son generalmente positivos tanto en el corto, como en el largo plazo.

En segundo lugar, el modelo supone que resultados (*outcomes*) similares son fruto de condiciones o dinámicas similares (el hecho de que dos países exporten el mismo producto implica que en los dos países existen capacidades similares) a partir de las cuales se pueden formular proyecciones similares. En la misma línea, se considera que la distancia (o proximidad) entre dos productos es característica de la tecnología productiva y, por lo tanto, es fija para todos los países: lo que varía es la habilidad de los países para adoptar esa tecnología, que depende directamente de la distancia de su especialización respecto a dicha tecnología. Este marco interpretativo refleja una visión muy determinista y mecanicista de la difusión de la tecnología y la innovación, y no toma en cuenta situaciones muy específicas que se pueden dar, como se demostró en el caso del chocolate en Ecuador.

La innovación tecnológica implica la introducción de productos, equipos y modalidades organizativas, adaptadas a las condiciones específicas de cada país, y está muy influenciada por la manera en que los agentes de la economía la aplican y son capaces de generar aprendizaje usando la tecnología en cuestión. En este sentido, la innovación tecnológica tiene lugar en un determinado contexto y es condicionada por las relaciones políticas, económicas y sociales que caracterizan dicho contexto (Villavicencio, 2014: 28; Takashi *et al.*, 1995: 10; Cimoli y Porcile, 2009), no sólo por el patrón de especialización productiva¹⁴⁶. Consecuentemente, los procesos de

¹⁴⁶ Takashi *et al.* (1995) describen como procesos de aprendizaje los procesos de innovación que se basan en la “imitación” y adaptación de tecnologías existentes, adaptadas a contextos productivos específicos. Estos procesos son típicos de los países de industrialización tardía que, en las etapas iniciales de su procesos de industrialización, no disponen de capacidades para desarrollar tecnología nueva, por lo que focalizan la innovación tecnológica en “mejoras acumulativas en el costo, calidad y

adopción de nuevas tecnologías pueden darse de manera muy distinta de un país al otro y el grado de adaptabilidad de las capacidades existentes también puede diferir, incluso partiendo de una estructura productiva similar.

Finalmente, muchos de los elementos que el modelo da por fijos –los “elementos idiosincrásicos” definidos como relevantes al inicio, pero olvidados en el camino– son en realidad rasgos estructurales de Ecuador, que tienen una profunda influencia en el proceso de cambio estructural, como se evidenció en el caso de los enlatados de atún.

Sobre la competitividad sistémica y las políticas de diversificación

La configuración y el dinamismo de la demanda internacional pueden abrir “ventanas de oportunidad” para la diversificación de las exportaciones, también para un país pequeño como Ecuador; sin embargo, es necesario que internamente se promuevan y se activen las capacidades para aprovechar dichas oportunidades, en línea con la lectura de Hausmann. Las características específicas del país tienen una importancia enorme a la hora de determinar las capacidades productivas y, por ende, las condiciones de posibilidad de la diversificación económica. Lin (2013) adopta un enfoque muy similar al de Hausmann y afirma que la estructura económica de un país está relacionada con su estructura patrimonial, conformada por todo lo que un país posee (recursos naturales, humanos y de capital); pero añade que para transformar la primera es necesario transformar la segunda, mediante un proceso de expansión de las capacidades, o escalamiento patrimonial (Lin, 2013: 108).

Un punto esencial en este proceso de expansión de capacidades, particularmente relevante para las exportaciones y que ha representado una prioridad en las políticas económicas de Ecuador en la última década, es el incremento de la competitividad sistémica.

El concepto de competitividad sistémica surgió a finales de los 80, como alternativa al enfoque de ventaja comparativa, predominante durante los 70 y 80, que planteaba que el mercado y la competición a nivel local e internacional fueran la única forma

desempeño en los procesos y productos” (Takashi *et al.*, 1995: 10). Por otro lado, Cimoli y Porcile (2009) evidencian el papel de las instituciones y de los Sistemas Nacionales de Innovación, endógenos y característicos de cada país, en el proceso de introducción de tecnologías e innovación.

aceptable de integración social y económica. En estas dos décadas, el FMI y el BM promovieron políticas de estabilización y ajuste estructural, y la desregulación y la privatización eran instrumentos de promoción de la agenda neoliberal en la región (Leiva, 2008: 4). En búsqueda de una alternativa económica y política al *laissez faire*, la CEPAL, recogiendo su tradición estructuralista, adoptó el enfoque de competitividad sistémica, según el cual lo que compete en el mundo no son solamente empresas, sino “sistemas productivos, esquemas institucionales y organizaciones sociales” (Fajnzylber, 1988: 23). Con el objetivo de cambiar las estructuras productivas con equidad social (CEPAL, 1990) la perspectiva neoestructuralista planteó que los cambios en la productividad y en las capacidades de absorción del progreso tecnológico están determinados por factores institucionales, políticos y hasta culturales; el desempeño de una economía en términos de tecnología o de competitividad internacional dependía “más de la existencia de un conjunto de sinergias y externalidades de diverso tipo, que de las reacciones maximizadoras de las empresas individuales frente a los cambios en el sistema de precios” (CEPAL, 1990: 73).

De acuerdo a esta lectura, para cambiar la estructura del sistema productivo es necesario implementar políticas que modifiquen el sistema en el que las empresas operan: la tecnología, la infraestructura energética y de transporte, el sistema educativo, las relaciones entre empleadores y empleados, el sistema financiero y, por ende, todo el aparato de instituciones públicas y privadas (Leiva, 2008: 4; y de manera similar Stiglitz, 2016: 3). La visión neoestructuralista no es contradictoria con el enfoque de Hausmann y Lin, siempre que se acepte un entendimiento de “capacidades productivas” muchos más amplio y que se extiende a factores estructurales no económicos.

La política del presidente Rafael Correa en los últimos años se ha inspirado claramente en esta perspectiva. La elección de Correa supuso el regreso del Estado al centro de la estrategia de desarrollo del país (Correa, 2014), la inversión pública se incrementó significativamente, como se ha visto en el capítulo 5, y el fortalecimiento de la competitividad sistémica adquirió una importancia crítica en el conjunto de medidas implementadas para el cambio de la matriz productiva (SENPLADES, 2013: 291-301; Vicepresidencia de la República, 2015: 93).

El incremento de la competitividad sistémica es el primer eje de la estrategia para el cambio de la matriz productiva. Los programas específicos de apoyo y la priorización de los sectores o cadenas productivas han cambiado en el transcurso del tiempo¹⁴⁷; el documento más reciente es la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva, expedido por la Vicepresidencia de la República en marzo 2015 (Vicepresidencia de la República, 2015), que sustituye el documento con la estrategia nacional de 2013. La nueva Estrategia Nacional de 2015 contiene un resumen de las políticas adoptadas por el Gobierno en los últimos años, organizadas en componentes y ejes estratégicos.

El primer componente es, justamente, el “mejoramiento de la competitividad sistémica de la producción” y la promoción de un “entorno de innovación y competitividad” (Vicepresidencia de la República 2015: 93); se articula, a su vez, en tres ejes estratégicos: mejoramiento de las condiciones económicas e incentivos productivos; ecosistema de innovación; e infraestructura y servicios para la producción.

El “mejoramiento de las condiciones económicas e incentivos productivos” busca establecer un marco institucional y normativo para que el Estado mejore el acceso a recursos financieros de los sectores productivos prioritarios. Para esto, se han constituido líneas de financiamiento para empresas y asociaciones de los sectores productivos prioritarios¹⁴⁸. Como medidas complementarias se ha expedido una normativa financiera y monetaria que canalice la liquidez hacia la inversión productiva y se han establecido medios alternativos de pago (dinero electrónico) para que las transacciones sean más ágiles y rápidas y menos dependientes de la liquidez general de la economía. En cuanto a incentivos, se establecen mecanismos de fomento a la inversión privada mediante la firma de contratos de inversión,

¹⁴⁷ El primer documento de planificación fue el *Programa de las Apuestas Productivas y de Inversión en Ecuador* del 2008, luego vino la *Agenda para la Transformación Productiva 2010-2013*, el *Código Orgánico de la Producción* de 2010 y la *Estrategia Nacional*, formulada en 2013 por el Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva. Para un análisis de la planificación del cambio de la matriz productiva de 2008 hasta 2011 véase Villavicencio (2014). Los documentos de Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva están disponibles en la página web de la Vicepresidencia de la República, <http://www.vicepresidencia.gob.ec/secretaria-tecnica-del-comite-interinstitucional-para-el-cambio-de-la-matriz-productiva/>, fecha de consulta 28/08/2016.

¹⁴⁸ El documento menciona que la Corporación Financiera Nacional ha otorgado en el periodo 2007-2014 un total de USD 3.850 millones en crédito productivo y que a diciembre 2014 se han aprobado líneas de financiamiento por un valor de USD 42,5 millones para 31 empresas en sectores prioritarios (Vicepresidencia de la República, 2015: 93-94).

condiciones fiscales preferenciales (con beneficios especiales para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala) e incentivos a la colaboración público-privada en iniciativas productivas.

El “ecosistema de innovación” está enfocado al desarrollo del talento humano y la innovación. Se han realizado importantes reformas en el sistema de educación superior (y mejoras sustanciales del sistema de educación básica), e inversiones en nuevos proyectos de universidades públicas entre las cuales destaca el proyecto Ciudad del Conocimiento Yachay, que pretende establecer sinergias entre la

“Primera Universidad de Investigación de Tecnología Experimental, los institutos públicos y privados de investigación, los centros de transferencia tecnológica, las empresas de alta tecnología y la comunidad agrícola y agro industrial del Ecuador, configurando de esta manera el primer *hub* del conocimiento de América Latina”¹⁴⁹.

Yachay representa el intento de crear un Sistema Nacional de Innovación propio para el Ecuador¹⁵⁰. En general, el gasto en educación, tradicionalmente bajo en Ecuador, ha mejorado sensiblemente¹⁵¹, como ya analizado en el capítulo 5.

En cuanto a “infraestructura y servicios para la producción”, este eje ha representado hasta ahora el núcleo de las políticas para el cambio de la matriz productiva, pues incluye los proyectos destinados al cambio de la matriz energética¹⁵². Otras inversiones importantes han sido dirigidas al mejoramiento de la infraestructura vial y de la conectividad (Vicepresidencia de la Republica, 2015: 99).

La inversión en infraestructura productiva es quizás el rasgo más visible del proceso de modernización puesto en marcha por el Gobierno y también el que mayor reconocimiento tiene por parte de la ciudadanía.

¹⁴⁹ <http://www.yachay.gob.ec/yachay-la-ciudad-del-conocimiento>.

¹⁵⁰ Véase <http://www.yachay.gob.ec/innopolis-da-la-bienvenida-al-2015-como-el-ano-de-la-innovacion-en-ecuador/>; <http://www.yachay.gob.ec/yachay-area-academica/>, fecha de consulta 25/08/2016.

¹⁵¹ La inversión en educación superior para el 2014 ha llegado al 2,12% con respecto al PIB, lo cual representa un valor alto con relación al promedio de la región. En el período 2007-2014 se han entregado 10.482 becas para estudios de cuarto nivel en universidades extranjeras (Vicepresidencia de la República, 2015: 94).

¹⁵² Se prevé que para fines de 2016 entrarán en funcionamiento ocho proyectos hidroeléctricos emblemáticos que permitirán satisfacer la demanda doméstica de electricidad a un costo más bajo del actual (Vicepresidencia de la Republica, 2015: 98; CEPAL, 2016: 24). Se espera que el cambio de la matriz energética producirá efectos positivos también en la balanza comercial del país, pues el rubro de importaciones que más se ha incrementado en los últimos años es el de combustibles para generación de energía.

La literatura asigna un rol destacado a la inversión productiva pública para el cambio estructural. Autores que no se adscriben a la escuela neo-estructuralista han subrayado que los rendimientos crecientes en la provisión de infraestructura pueden ser decisivos en la estructura del comercio, puesto que la exportación requiere de una “inversión indivisible en infraestructura” (Krugman, 1988: 58). Más recientemente, Rodrik (2016b: 1) vuelve a reafirmar el rol crucial de la inversión pública en infraestructura –carreteras, infraestructura energética, entre otros–, y llega a plantear un modelo de crecimiento conducido por la inversión pública (*public-investment-driven growth model*).

La inversión en educación e infraestructura representa el mayor logro de esta última década y media: dichos recursos contribuyen a mejorar el entorno productivo del país, aunque surtirán efectos apreciables en el mediano plazo (Entrevista 9). Es una inversión que se queda en el país y que contribuye a la expansión de capacidades o al “escalamiento del factor patrimonial” (Lin, 2013: 108).

Mientras el componente de mejoramiento de la competitividad sistémica tiene un enfoque horizontal, el segundo y tercer componente se centran en sectores específicos. El segundo componente se enfoca a las cadenas productivas agroalimentarias (nafta, café robusta, maíz, cárnicos, cacao), las cadenas manufactureras articuladas con las industrias básicas (especialmente metalmecánica, confecciones de cuero, plásticos y cauchos, tecnología, cosméticos) y las cadenas de servicios y sectores intensivos en conocimiento (turismo sostenible).

Finalmente, el tercer componente pone énfasis en las llamadas industrias básicas: petroquímica, siderurgia, metalurgia, y astilleros. En la estrategia para el cambio de la matriz productiva del 2013 éstas se denominaban “industrias industrializantes”¹⁵³, para resaltar el potencial que tienen para generar encadenamientos con el resto de la estructura productiva. El Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, responsable de la implementación de los proyectos de industrias básicas, ha

¹⁵³ Véase <https://www.youtube.com/watch?v=FShrFxlH6o&feature=youtu.be>, fecha de consulta 15/09/2016. En la priorización realizada en 2013 éstas eran: siderurgia, metalurgia, petroquímica y refinerías. Se llaman industrias básicas porque producen bienes requeridos por las industrias de bienes intermedios y de productos finales; la lógica de su priorización es promover la industrialización, abasteciendo los otros sectores manufactureros que actualmente tienen que importar sus insumos (MIPRO, 2013: 4-5).

publicado el Catálogo de Inversiones de los Sectores Estratégicos 2015-2017 en el que aparecen los dos primeros proyectos a ser financiados en esta línea¹⁵⁴: a junio de 2016 ambos proyectos estaban en la fase de estudio de factibilidad (MICSE, 2016: 15-16).

El eje de promoción de industrias básicas es el que más dudas suscita dentro de la estrategia de cambio estructural adoptada por Ecuador.

La introducción de tecnologías e innovación se concreta en un proceso de acumulación de capacidades (Cimoli *et al.*, 2009), que se desarrolla en un contexto caracterizado por las instituciones y los Sistemas Nacionales de Innovación, endógenos y característicos de cada país (Cimoli y Porcile, 2009). En este sentido, el cambio estructural es más fácil (y factible) si se concibe como incorporación progresiva y constante de nuevos conocimientos y capacidades en el tejido productivo actual (Villavicencio, 2014: 154). Este puede ser considerado el núcleo de la teoría de la sofisticación y proximidad de las exportaciones elaborada por Hausmann y sus colaboradores, y su principal mensaje: la innovación productiva se da a partir de las capacidades existentes en el país en un determinado momento, aunque, como ya se ha señalado, puede haber una intensa acción pública para transformarlas. El Presidente de FEDEXPOR, Daniel Legarda (Entrevista 8) coincide con este enfoque y apunta como sectores prometedores para el futuro la madera (teca y balsa) y las flores, en virtud de que los agentes “ya conocen el negocio de la exportación, se han enfrentado a los principales problemas y saben cómo resolverlos”.

Considerada en esta perspectiva, la ambición de crear un sector industrial a partir de las industrias básicas, para las cuales el país no dispone de los insumos físicos, ni de la tecnología, ni del modelo organizativo –es decir, no tiene el tejido productivo en el que insertarlas– aparece poco factible.

¹⁵⁴ Los dos proyectos son una Planta de fundición de aluminio y una planta de fundición de cobre, ambos a ser desarrollados en la provincia de Guayas. Las modalidades previstas son Inversión Extranjera Directa o Alianza estratégica Público Privada.

Sobre la inserción internacional de Ecuador

Ecuador requiere una nueva forma de inserción internacional: un nuevo perfil de especialización productiva, con sostenimiento interno, (Acosta, 2009: 172). Es imprescindible aumentar los niveles de empleo de calidad y los ingresos, propiciando la flexibilidad del capital, no del trabajo. Es necesario robustecer el mercado interno y el aparato productivo doméstico al igual que el sector exportador, como prerequisite para conformar un sistema productivo competitivo y abierto a la competencia con el exterior (Acosta, 2009: 172). Este objetivo requiere una reflexión y un consenso a propósito de que sectores impulsar y de qué tipo de inserción internacional se quiere perseguir (Entrevista 4).

La industrialización ha sido tradicionalmente el motor del crecimiento y del cambio estructural en todos los países ahora desarrollados, en virtud de sus externalidades positivas y sus enlaces con el resto de la economía (Szirmai y Verspagen, 2010: 11; UNCTAD, 2016: 98-99), al punto que los dos términos –industrialización y desarrollo– han llegado a ser considerados casi sinónimos. Una estrategia de crecimiento basada en la manufactura tiene dos ventajas: en primer lugar, la manufactura es, por lo general, intensiva en trabajo, por lo que se puede expandir durante mucho tiempo generando convergencia en los salarios con los países ricos (Rodrik, 2013b: 19). En segundo lugar, la productividad de la manufactura tiende a converger de manera incondicionada: en países donde la productividad del trabajo es baja –típicamente, los países en desarrollo– ésta crece de manera casi automática durante años, y cuanto más grande es la distancia de la frontera de productividad, más rápida será la convergencia (Rodrik, 2013b: 11).

Sin embargo, hay evidencia de que el espacio para la industrialización de los países en desarrollo se ha venido reduciendo en los últimos años, debido a múltiples factores. El primero de estos factores es el éxito de la industrialización de los países asiáticos, que hace más difícil lograr competitividad para los *newcomers* en la manufactura (Pérez, 2010: 126; Rodrik, 2013a: 18; UNCTAD, 2016: 98). La globalización ha creado un contexto internacional en el que las barreras se reducen casi en todos lados, y las políticas de protección y sustitución de importaciones que

fueron parte del núcleo de la industrialización (la inicial, la tardía y la tardía-tardía¹⁵⁵) ya no son viables porque las nuevas reglas de comercio internacional limitan considerablemente el potencial para políticas industriales (Amsden, 2004; Rodrik, 2004)¹⁵⁶. El segundo factor es que el sector de la manufactura se ha vuelto mucho más intensivo en capital y trabajo cualificado, lo cual reduce tanto la ventaja de los países con bajos salarios, como el potencial de absorción de trabajo. Actualmente la desindustrialización, fenómeno que afecta también los países desarrollados, se inicia a un nivel más bajo de ingreso, respecto al pasado: se observa una desindustrialización antes de la industrialización o desindustrialización prematura (Rodrik, 2016; Castillo y Martins Neto, 2016) también denominada industrialización truncada (Escaith, 2006).

Con referencia a tomar como modelo la experiencia de los países asiáticos, se puede concluir que “la historia no se repite” (Krugman, 1988: 64): los tiempos de la industrialización ya se fueron, “ese tren lo perdimos hace 40 años” (Entrevista 4).

En cuanto a los recursos naturales, ya se ha discutido a propósito de las distintas posiciones respecto a una estrategia de crecimiento basada en los recursos naturales. Cualquiera que sea la perspectiva adoptada, y si bien el argumento de la maldición de los recursos ha perdido fuerza, queda el problema de que el sector petrolero tiende a ser intensivo en capital y absorber pocos trabajadores, además de generar un patrón de crecimiento muy discontinuo, con acelerones, seguidos de periodos de estancamiento o declive, como el que está enfrentando el país actualmente. En Ecuador es impensable dejar de extraer petróleo en el corto plazo, pero una estrategia basada en el petróleo tiene múltiples puntos críticos, como se ha evidenciado en los capítulos 1, 2 y 5 de esta tesis.

¹⁵⁵ Mientras la industrialización inicial se refiere a la de la Revolución Industrial inglesa, Gerschenkron (1962) denominó industrialización tardía la de otros países de Europa continental (Alemania, Francia y Rusia) que ocurrió con casi un siglo de atraso. Hirschman (1968: 8) recuperó esta terminología y llamó “tardía-tardía” (*late-late industrialización*) la industrialización de América Latina, recalcando sus tratos distintivos con respecto a la “tardía” europea. Para una revisión del análisis de Hirschman de la industrialización en América Latina, sus características y sus influencia en la teoría del desarrollo véase Ocampo (2008).

¹⁵⁶ Rodrik (2004) realiza un análisis detallado (Tabla 3 en los anexos) de los principales acuerdos comerciales, así como de las normas de la OMC y sus efectos sobre el espacio de políticas de los países.

La agricultura no tradicional puede representar un sector interesante: si bien permanecen algunos rasgos tradicionales, la productividad de este sector se ha incrementado mucho en los últimos 20 años (Escaith, 2006: 62). También tiene el problema de su baja capacidad de absorber trabajo (Rodrik, 2013a: 20); sin embargo, es uno de los sectores en los que Ecuador posee innegables ventajas absolutas, por sus características climáticas y geográficas. Para potenciar este sector, sería necesario un esfuerzo grande de “escalamiento patrimonial” y un programa de inversión pública importante, empezando por el riego.

Finalmente, está el sector de servicios, los tradicionales y los no tradicionales. A este respecto, hay un consenso de que el turismo representa un enorme potencial (Carrión, 2016), debido a la inmensa bio-diversidad del país: aquí, sí, Ecuador posee otra ventaja absoluta muy especial, que es ser el país mega-diverso más pequeño del mundo y tener las Islas Galápagos en su territorio (Entrevista 9). Además, las tecnologías de información y comunicación, uno de los factores más importantes de crecimiento de la productividad, ya no son dominio exclusivo de la manufactura, sino que operan también en el sector de los servicios, lo que eleva el potencial de dicho sector (Szirmai y Verspagen, 2010: 13).

Existe un debate, aún no agotado, respecto del rol que deben tener las ventajas comparativas en las políticas industriales y, por extenso, en el desarrollo, si es aconsejable seguirlas o desafiarlas (debate entre Lin y Chang, 2009); la experiencia de distintos países sugiere recetas distintas y será necesario calibrar una mezcla de las dos cosas, de acuerdo al contexto específico de Ecuador (probablemente un poco menos desafiante de lo que propone Chang y un poco más de lo que aconseja Lin). No se puede desaprovechar lo que está a la mano y es factible en el corto plazo (las ventajas comparativas de Lin o los *low hanging fruits* de Hausmann, descritos en el capítulo 2); sin embargo, sin una estrategia de largo plazo para cambiar la estructura de las ventajas comparativas no puede haber cambio estructural sostenido y duradero.

En resumen, parece que el modelo dual integrado, plasmado en la agenda oficial de cambio de la matriz productiva, es la estrategia que mayores consensos recoge en Ecuador: hasta las visiones más críticas con respecto a la actuación del gobierno proponen sendas similares, si bien difieren en los medios (Acosta, 2009: 173).

Para perseguir este modelo, la construcción de consensos alrededor de las políticas de diversificación es fundamental, pues, como señala Carlota Pérez (2010: 125),

“la estrategia dual... solo puede funcionar adecuadamente como resultado de una visión compartida socialmente, donde los diversos agentes de cambio actúen de manera autónoma en las direcciones acordadas, integrados por un gobierno activo con un marco institucional adecuado y efectivo. Su implementación requerirá un proceso de construcción de consensos donde se involucre a las empresas, el gobierno, las universidades, los medios de comunicación y la sociedad en general, seguido por las medidas políticas adecuadas para inducir y facilitar el comportamiento del mercado en las direcciones acordadas”.

En el actual escenario, muy crítico, será necesario recordar lo que, en opinión del presidente de FEDEXPOR, es la mayor lección aprendida de la última década: el sector empresarial ha entendido que es posible que las empresas progresen mientras mejoran las condiciones de sus empleados¹⁵⁷ (Entrevista 8). Alarco (2016a: 113-116)¹⁵⁸ corrobora desde el análisis empírico esta afirmación. A partir del estudio de los regímenes de crecimiento, el autor concluye que en el caso del Ecuador “en la mayor parte de los períodos [de la cronología 1959-2012] hay una relación directa entre la participación salarial y el crecimiento económico predominando un régimen de crecimiento basado en salarios... A partir de este régimen, las políticas redistributivas a favor de la masa salarial (como las implementadas por Ecuador en los últimos años) contribuirán de manera positiva al crecimiento. “Debe quedar claro que la competitividad de una economía no se logra deprimiendo los sueldos y salarios y las prestaciones de los trabajadores” (Alarco, 2016b: 101)¹⁵⁹. Por tanto, es necesario perseguir la que Fajnzylber llamaría competitividad auténtica, un proceso de creación de valor mediante la innovación y el progreso tecnológico, contraponiéndola a la

¹⁵⁷ En los últimos 10 años las utilidades de las empresas han triplicado, véase <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/las-utilidades-empresariales-se-triplicaron-durante-2007-2015>, fecha de consulta 25/09/2016.

¹⁵⁸ El autor aplica, para el periodo 1959-2012, el test de causalidad de Granger, a partir del cual afirma que “la causalidad de la participación salarial hacia el PIB es más dominante que la relación inversa”. Luego, utilizando regresiones comparadas con otros parámetros señala que “la contribución de la participación salarial en el PIB es superior a la variación de las exportaciones y... del consumo público”. Finalmente, después de evaluar las funciones de consumo e inversión privada y exportaciones, y las elasticidades de esos componentes comparados con los salarios, confirma que “en el período 1953-2012, el Ecuador tiene un régimen de crecimiento económico basado en los salarios” (Alarco, 2016a: 122-125).

¹⁵⁹ El autor realiza el mismo análisis para 16 economías latinoamericanas y encuentra que la mayoría de ellas tienen regímenes de crecimiento económico basados en salarios, este es el caso de, a más de Ecuador, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; por el contrario Bolivia, Honduras, Nicaragua y Panamá tienen un régimen basado en ganancias (Alarco, 2016b: 101).

competitividad “espuria”, conseguida “a expensas de las remuneraciones salariales” (Fajnzylber, 1990: 65).

Será importante calibrar el rol del Estado, que en Ecuador es percibido todavía de manera maniquea (Entrevista 8). Como afirma Stiglitz (2016: 4, y en el mismo sentido UNCTAD, 2016: 117) las cuestiones centrales sobre las cuales pone la atención el proceso de desarrollo son sistémicas; la visión dicotómica Estado vs. Mercado es reduccionista y simplifica exageradamente los arreglos que los países tienen a disposición, y de hecho ponen en práctica, en sus diseños institucionales en un contexto de creciente complejidad (Ostrom, 2010: 1). La necesidad de una relación más estratégica con el sector privado se reconoce también de parte de visiones oficiales: hasta ahora no se ha asumido un enfoque de negociación entre los agentes económicos que establezca compromisos recíprocos (Entrevista 9).

También será útil que los distintos agentes fortalezcan su visión de país (Entrevista 9) y superen la histórica tendencia a la “fracasomanía”, al desanimarse por haber fracasado una vez más (*yet another failure*) (Hirschman, 1968b: 3) y a subestimar los logros alcanzados, solo porque la economía entra en la fase bajista del ciclo económico.

Esta conclusión abre las puertas de una futura investigación para analizar las posibilidades efectivas de consolidación del modelo dual de desarrollo integrado. En la misma será importante analizar cuestiones como qué sectores de la economía ecuatoriana, no necesariamente vinculados a las exportaciones, son prometedores para un crecimiento incluyente y ecológicamente sostenible en la óptica de los productos de especialidad; qué políticas se pueden implementar en apoyo a este modelo; qué tipo de colaboración entre los sectores privado y público se puede promover para que la inversión de ambos sea realmente complementaria dadas las especificidades del país; y, finalmente, qué escenarios se plantean para la diversificación después del fin del ciclo de los *commodities*, que coincide con el fin del ciclo del correísmo, que se terminará con las elecciones políticas del próximo febrero de 2017, en las que Correa no podrá ser candidato y habrá necesariamente un cambio de gobierno. Se abre una era distinta para Ecuador, cuyos rasgos aún no se manifiestan con toda claridad.

BIBLIOGRAFIA

- Acosta, A. (2009). *La maldición de la abundancia*, Comité Ecuménico de Proyectos (CEP) y Abya-Yala, Quito.
- (2010). “El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo. Una lectura desde la Constitución de Montecristi”, *Policy Paper*, 9, Friedrich Ebert Stiftung, Quito.
- (2011). “Extractivismo y neoextractivismo: Dos caras de la misma maldición”, en Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo, *Mas allá del desarrollo*, Fundación Rosa Luxemburg y Abya Yala, Quito, 83-118.
- (2012). *Breve historia económica del Ecuador*, Corporación Editora Nacional, Quito.
- (2015). “Extractivismos y subdesarrollo. La maldición de la abundancia”, *Rebelión*, en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=205247>, fecha de consulta 26/08/2016.
- Acosta, A. y Cajas, J. (2015). “Ecuador: La herencia económica del correísmo. Una lectura frente a la crisis”, *Sin permiso*, disponible en <http://www.sinpermiso.info/textos/ecuador-la-herencia-economica-del-correismo-una-lectura-frente-a-la-crisis>, fecha de consulta 5/09/2016.
- Acosta, A. y Gudynas, E. (2011). “El Buen Vivir más allá del desarrollo”, *Revista Quehacer*, 181, 70-81.
- AGROCALIDAD (2012). *Guía de buenas prácticas agrícolas para cacao. Resolución Técnica No. 183*, MAGAP, Quito.
- Agüero, J. et al. (2016). “Natural Resources, Redistribution and Human Capital Formation”, *Serie Documentos de Trabajo*, 192, Universidad del Rosario, Bogotá.
- Aires-da-Silva, A. y Maunder, M. N. (2015). *Condición del atún patudo en el Océano Pacífico Oriental en 2014 y perspectivas para el futuro*, CIAT, La Jolla, disponible en: <http://www.iattc.org/StockAssessmentReports/StockAssessmentReport16ENG.htm>, fecha de consulta 10/05/2016.
- ALADI (2014). “La calidad del comercio regional: exportaciones intra y extrarregionales”, *SEC/Estudio* 209, ALADI Secretaría General, Montevideo.
- Alarco, G. (2016a). “Desigualdad factorial del ingreso y régimen de crecimiento económico en Ecuador”, en *A propósito del Capital del Siglo XXI de Thomas Piketty*, Centro Andino de Acción Popular, Quito, 91-135.
- (2016b). “Distribución factorial del ingreso y regímenes de crecimiento en América Latina, 1950-2012”, *Revista Internacional del Trabajo*, 135 (1), 79-103.
- Albuja, V. y Dávalos, P. (2013). “Extractivismo y posneoliberalismo: el caso de Ecuador”, *Estudios Críticos del Desarrollo*, 3 (4), 83-112.
- Aleida, A. y Ponce Sánchez, J.I. (2015). “El neo-extractivismo como modelo de crecimiento en América Latina”, *Economía y Desarrollo*, 154 (1), 185-198.
- Alesina, A. y Rodrik, D. (1994). “Distributive Politics and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 465-490.

- Alexeev, M. y Conrad, R. (2009). “The elusive curse of oil”, *The Review of Economics and Statistics*, 91 (3), 586-598.
- Almeida, M. D. (2007). *Rigideces Fiscales en Ecuador*, Red de Diálogo Macroeconómico CEPAL-Unión Europea, Santiago de Chile.
- Alonso, J. A. (1993). “El sector exterior” en J. L. García Delgado (dir.) *España, economía, edición aumentada y actualizada*, Espasa Calpe, Madrid.
- (2013). “Cooperación con países de renta media: un enfoque basado en incentivos”, *Documentos de Trabajo AECID 01*, AECID, Madrid.
- Alonso, J. A. y Garcimartín, C. (2013). “The determinants of institutional quality. More of the debate”, *Journal of International Development*, 25 (2), 206-226.
- Amsden, A. (2001). *The Rise of “The Rest”: challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, New York.
- (2004). “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, *Revista CEPAL*, 82, 75-90.
- ANC (2008). *Constitución de la República de Ecuador*. Asamblea Nacional Constituyente, Quito (publicado en el registro oficial el 20 de octubre de 2008).
- Arrow, K. *et al.* (2010). “Sustainability and the Measurement of Wealth”, *NBER Working Paper*, 16599.
- Artola, V. y Pazmiño M.F. (2007). “Análisis de los fondos petroleros en el Ecuador”, *Apuntes de Economía*, 53, Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador, Quito.
- Auty, R.M. (1990). *Resources-based industrialization: sowing the oil in eight developing countries*, Clarendon Press, Oxford.
- (1993). *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, Routledge, London y New York.
- Balassa, B. (1986). “Comparative Advantage in Manufactured Goods: a Reappraisal”, *The Review of Economics and Statistics*, 68 (2), 315-19.
- Banco Central del Ecuador (2013). *Estadísticas macroeconómicas. Presentación coyuntural*, Banco Central del Ecuador, Quito.
- (2016). *Estadísticas macroeconómicas. Presentación estructural*, Banco Central del Ecuador, Quito.
- Bauer, A. *et al.* (2016). *Natural Resources revenue sharing*, Natural Resources Governance Institute y United Nations Development Programme UNDP.
- Battaile, B. y Mishra, S. (2015). “Transforming Non-Renewable Resources Economies”, *Working Papers 15/171*, IMF, Washington.
- Bebbington, A. (2015). “Political Ecologies of Resources Extraction: Agendas Pendientes”, *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 100, 85-98.
- Becattini, G. (1989). *Modelli locali di sviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- (2015). “Beyond geo-sectoriality: the productive chorality of places”, *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 32, 31-41.

- Bigsten, A. (2016). “The development of development economics”, *Working Papers in Economics*, 653, University of Gothenburg.
- Bleaney, M. y Halland, H. (2016). “Do Resource-Rich Countries Suffer from a Lack of Fiscal Discipline?”, *Policy Research Working Paper*, 7552, The World Bank, Washington.
- Börzel, T. (2015). “Theorizing regionalism. Cooperation, Integration and Governance”, en T. Börzel y T. Risse (eds.) *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, Oxford University Press, Oxford, 41-63.
- Boos, A. (2015). “Genuine Savings as an Indicator for «Weak» Sustainability: Critical Survey and Possible Ways forward in Practical Measuring”, *Sustainability*, 7, 4146-4182.
- Brandi, G. y Moretti, A. (2013). “Distretti Industriali a matrice primaria. Parallelismi analitici e percorsi di ricerca integrata”, *Sezione di ricerca Management & Organization*, 7/2013, Università degli Studi di Udine, Udine.
- Bresser-Pereira, C. L. (2008). “The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach”, *Brazilian Journal of Political Economy*, 28 (1), 47-71.
- (2016). “Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism”, *Review of Keynesian Economic*, 4 (3), 331-352.
- Brunnschweiler, C. y Bulte, E. (2009). “Natural resources and violent conflict: resource abundance, dependence, and the onset of civil wars”, *Oxford Economic Papers*, 61, 651-674.
- Cabrales, A. y Hauk, E. (2010). “The quality of political institutions and the curse of natural resources”, *The Economic Journal*, 121, 58-88.
- Cano, L. (2015). “Income mobility in Ecuador. New evidence from individual income tax returns”, *UNU-WIDER Working Paper*, 2015/040.
- Caria, S. (2005). *Studio di fattibilità per un progetto di sostegno al cacao nella costa ecuatoriana*, Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e América Latina ACRA, mimeo.
- Carrión, D. (2016). “Estado, conflictividad y valores de uso alternativos: petróleo, minería y turismo”, en H.J. Burchardt *et al.* (eds.), *Nada dura para siempre. Neo-extractivismo tras el boom de las materias primas*, Ediciones Abya-Yala, Quito, 355-390.
- Casanova, C. *et al.* (2015). “Measuring Latin America’s export dependency on China”, *BBVA Research Working Paper*, 15/26.
- Castillo, M. y Martins Nieto, A. (2016). “Premature deindustrialization in Latin America”, *Series Production Development*, 205, CEPAL, Santiago de Chile.
- Cavalcanti, T. V. *et al.* (2012). “Commodity Price Volatility and the Sources of Growth”, *Working Papers*, 12/12, IMF, Washington.
- CEIPA (2016). *Las conservas de atún en el Ecuador: situación actual y perspectivas futuras de su abastecimiento, industrialización y comercialización a nivel mundial*, Documento institucional, CEIPA, Manta.
- CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad*, CEPAL, Santiago de Chile.

- (2011). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes*, CEPAL, Santiago de Chile.
- (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2014. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*, CEPAL, Santiago de Chile.
- (2015). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2015. Dilemas y espacios de políticas*, CEPAL, Santiago de Chile.
- (2016). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2016. Las finanzas públicas ante el desafío de conciliar austeridad con crecimiento e igualdad*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL/Vicepresidencia de la República/MAGAP (2014). *Programa estratégico de mediano plazo de la cadena de cacao y productos elaborados en Ecuador*, Proyecto Asistencia técnica para la estrategia nacional de cambio de matriz productiva en la República de Ecuador, CEPAL/Vicepresidencia de la República/MAGAP, Quito.
- Chami, J. (2004). “Latin American export specialization in resource-based products: implications for growth”, *The Development Economies*, 17 (3), 337-70.
- Chang, H. J. (2007). “Stranger than fiction? Understanding Institutional Changes and Economic Development”, *UNU-WIDER Policy Brief*, 6.
- (2010a). “Hamlet without the Prince of Denmark: How development has disappeared from today’s ‘development’ discourse”, en S. Khan & J. Christiansen (eds.), *Towards New Developmentalism: Market as Means rather than Master*, Routledge, Abingdon.
- (2010b). “Institutions and economic development: theory, policy and history”, *Journal of Institutional Economics*, 7 (4), 473-498.
- (2015). *Economía para el 99% de la población*, Penguin Random House, Bogotá.
- CIAT (2004). *Procedimientos para la certificación de atún APICD Dolphin Safe*, CIAT, La Jolla, disponible en <http://www.iattc.org/PDFFiles2/APICD%20Sistema%20certificacion%20Dolphin%20Safe%20enmendado%20Jun%202004.pdf>, fecha de consulta 17/06/2016.
- CIAT (2011). *Resolución sobre el programa multianual para la conservación de atunes en el Océano Pacífico Oriental en 2011-2013*, CIAT, La Jolla, disponible en <https://www.iattc.org/PDFFiles2/Resolutions/C-11-01-Conservacion-de-atunes-2011-2013.pdf>, fecha de consulta 10/05/2016.
- CIAT (2013). *Programa multianual para la conservación de atunes en el Océano Pacífico Oriental durante 2014-2016*, CIAT, La Jolla, disponible en <https://www.iattc.org/PDFFiles2/Resolutions/C-13-01-Conservacion-de-atunes-en-el-OPO-2014-2016.pdf>, fecha de consulta 10/05/2016.
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2009). “Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes”, *Economics of Innovation and New Technology*, 18 (7), 675-694.

- Cimoli, M., Dosi, G. y Stigliz, J. (eds.) (2009). *Industrial policy and development: The political economy of capabilities accumulation*, Oxford University Press, New York.
- Cimoli, M., Pereima Neto, J.B y Porcile, G. (2015). “Cambio estructural y crecimiento”, *Serie Desarrollo Productivo*, 197, CEPAL, Santiago de Chile.
- Collier, P. y Hoeffler, A. (2005). “Resource rents, governance, and conflict”, *Journal of Conflict Resolution*, 49, 625-633.
- Corden, W. M. y Neary, J.P. (1982). “Booming sector and de-industrialization in a small open economy”, *The Economic Journal*, 92, 825-848.
- Cori, A. y Monni, S. (2014). “The Resource Course Hypothesis: Evidence from Ecuador”, *SEEDS Working Paper Series*, 28/2014.
- Cornell University, INSEAD y WIPO (2013). *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation*, Cornell University, INSEAD y WIPO, Geneva, Ithaca, y Fontainebleau.
- Correa, R. (2014). “Los retos de la Revolución Ciudadana: Neodependencia, Neocolonialismo y cambio estructural”, en CEPAL, *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe. Conferencias magistrales 2013-2014*, Santiago de Chile, disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36897/S2014001_es.pdf, fecha de consulta 14/09/2016.
- Crespi, G. et al. (eds.) (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?. Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*, BID, Washington.
- Creswell, J. W. (2008). “Mixed research”, en L.M. Given (ed.) *The SAGE Encyclopedia of qualitative research methods*, Vol. 2, SAGE, Los Angeles, 526-529.
- Cunha, A. M. et al. (2013). “América Latina y el Ascenso de China: una perspectiva desde Brasil”, *América Latina Hoy*, 65, 185-207.
- Cypher, J. M. (2009). “¿Vuelta al siglo XX? El auge de las materias primas y el proceso de «primarización» en América Latina”, *Foro Internacional*, 49-1 (195), 119-162.
- Cypher, J.M. y Diez, J.L. (1998). “Static and Dynamic Comparative Advantage: A Multi-Period Analysis with Declining Terms”, *Journal of Economic Issues*, 32 (2), 305-314.
- Dabla-Norris, E. et al. (2013). “Benchmarking Structural Transformation Across the World”, *Working Paper*, 13/176, IMF, Washington.
- Dávalos, P. (2014). *Alianza País o la reinención del poder. Siete ensayos sobre el posneoliberalismo en el Ecuador*, Ediciones desde abajo, Quito.
- De Backer, K. y Mirodout, S. (2014). “Mapping global value chains”, en R. Hernández et al. (eds.) *Global value chains and world trade. Prospects and challenges for Latin America*, ECLAC Book 127, Santiago de Chile, 43-78.
- Díaz-Alejandro, C. (1988). “¿Economía abierta o economía cerrada?”, *El trimestre Económico*, 50 (171-1), 207-243.

- Domínguez, R. (2009). "Staple theory y crecimiento liderado por las exportaciones. México en el contexto norte y latinoamericano", en M. E. Romero y A. Carrillo (coords.), *Empresa y agricultura comercial en el Noroeste de México. Historia económica y tendencias actuales*, UNAM, México, 421-457.
- (2016). "Ethos emprendedores para el cambio de matriz productiva y Buen Vivir", en F. J. Braña *et al.* (eds.), *Buen Vivir y cambio de la matriz productiva. Reflexiones desde el Ecuador*, FES-ILDIS y Editorial de la Universidad de Cantabria, Quito, 215-261.
- Domínguez, R. y Caria, S. (2014). "Cambio estructural y trampa de renta media en Ecuador", *Pre-Textos para el Debate*, Universidad Andina Simón Bolívar, Quito.
- (2016a). "Extractivismos andinos y limitantes del cambio estructural", en H.J. Burchardt *et al.* (eds.), *Nada dura para siempre. Neo-extractivismo tras el boom de las materias primas*, Ediciones Abya-Yala, Quito, 89-129.
- (2016b). Ecuador en la trampa de renta media, *Problemas del Desarrollo*, 47 (187), 89-112.
- Dunning, T. (2008). *Crude Democracy: Natural Resource Wealth and Political Regimes*, Cambridge University Press, New York.
- Ebrahim-zadeh, C. (2003). "El síndrome holandés. Demasiada riqueza malgastada", *Finanzas & Desarrollo*, marzo 2003.
- Escaith, H. (2006). "Industrialización truncada y tercerización sustitutiva en América Latina", *Problemas del Desarrollo*, 37 (147), 45-80.
- Escobar, A. (2005). "El "postdesarrollo" como concepto y práctica social", en D. Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 17-31.
- Esser, K. *et al.* (1996). "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", *Revista CEPAL*, 59, 39-52.
- Fajnzylber, F. (1988). "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista CEPAL*, 36, 7-24.
- (1990). *Industrialización en América Latina. De la "caja negra" al "casillero vacío"*. *Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*, CEPAL, Santiago de Chile.
- (1991). "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista CEPAL*, 44, 149-178.
- Falconí F. y Oleas J. (2012). "Implicaciones de un posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea", en H. Jácome (coord.). *El Retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*, FLACSO, Sede Ecuador, Quito, 17-64.
- FAO (1995). *Código de Conducta para la Pesca Responsable*, FAO, Roma.
- Felipe, J. *et al.* (2012). "Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?", *Levy Economics Institute Working Paper*, 715.
- Flores, M. y Vaillant, M. (2011). "Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportaciones en América Latina", *Revista Integración y Comercio*, 32, 41-56.

- Findlay, R. (2010). "The Trade-Development Nexus in Theory and History", *UNU-WIDER Annual Lecture 13*, UN-WIDER, Helsinki.
- Foxley, A. (2012). *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- Frankel, J.A. (2012). "The Natural Resource Curse: A Survey of Diagnoses and Some Prescriptions", *Faculty Research Working Paper Series*, 12-014, John F. Kennedy School of Government at Harvard University, Cambridge, MA.
- Fuhr, H. (2015). "Avoiding the resource curse –political and economic, domestic and international factors to foster competitive arrangements" en: *Proceedings from the International Conference on Perspectives on the Development of Energy and Mineral Resources Hawai'i, Mongolia and Germany*, University of Hawai'i at Mānoa, disponible en <http://socialsciences.hawaii.edu/conference/demr2015/papers.html>, fecha de consulta, 7/08/2016.
- García, S. y Vásquez de la Bandera, E. (2011). "Evolución de la estructura del comercio exterior ecuatoriano por niveles tecnológicos. Una mirada de largo plazo", *Análisis Económicos*, 23, 141-160.
- Gereffi, G. y Fernandez-Stark, F. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, Durham.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Gilberthorpe, E. y Rajak, D. (2016). "The Anthropology of Extraction: Critical Perspectives on the Resource Curse", *Journal of Development Studies*, en prensa.
- Gilberthorpe, E. y Papirakys, E. (2015). "The extractive industries and development: The resource course at the micro, meso and macro level", *The Extractive Industries and Society*, 2, 381-390.
- Gollin, D. et al. (2016). "Urbanization with and without industrialization", *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 35-70.
- Gudynas, E. (2009). "Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo", en J. Schuldt et al., *Extractivismo, política y sociedad*, CAAP y CLAES, Quito, 187-225.
- (2010). "La ecología política de la crisis global y los límites del capitalismo benévolo", *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 36, 53-67.
- (2011). "Alcance y contenidos de la transiciones al post-extractivismo", *Ecuador Debate*, 82, 61-79.
- (2016). "Beyond varieties of development: disputes and alternatives", *Third World Quarterly*, 34 (4), 721-732.
- Gudynas, E. y Acosta, A. (2016). "La renovación de la crítica al desarrollo y el buen vivir como alternativa", *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 16 (53), 71-83.
- Haber, S. y Menaldo, V. (2011). "Do Natural Resources Fuel Authoritarianism? A Reappraisal of the Resource Curse", *American Political Science Review*, 105 (1), 1-26.

- Harding, T. y Venables, A. (2013). “The Implications of Natural Resources Exports for Non-Resource Trade”, *Research Paper*, 103, Oxford Centre for Analysis of Resource Rich Economies, Oxford.
- Harvey, D. *et al.* (2010). “The Prebisch-Singer hypothesis: four centuries of evidence”, *The Review of Economics and Statistics*, 92 (2), 367-377.
- Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003). “Economic Development as Self-Discovery”, *Journal of Development Economics*, 72 (2), 603-633.
- Hausmann, R. *et al.* (2006). “What You Export Matters”, *NBER Working Paper*, 11905.
- Hausmann, R. e Hidalgo (2010). “Country diversification, product ubiquity, and economic divergence”, *Working Paper*, 201, Center for International Development at Harvard University, Cambridge, MA.
- Hausmann, R. y Klinger, B. (2006). “Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space”, *Working Paper*, 128, Center for International Development at Harvard University, Cambridge, MA.
- (2010). “Structural Transformation in Ecuador”, *Policy Brief*, IDB-PB-112, Caracas.
- Havranek, T. *et al.* (2016). “Natural Resources and Economic Growth: A Meta-Analysis”, *World Development*, en prensa.
- Hernández, R. G. y Romero, I. (2009). “Módulo para analizar el crecimiento del comercio internacional (Magic Plus). Manual para el usuario”, *Serie Estudios y Perspectivas*, 107, CEPAL, México.
- Hidalgo *et al.* (2007). “The Product Space Conditions the Development of Nations”, *Science*, 317, 482-487.
- Hidalgo, C. y Hausmann, R. (2009). “The building blocks of economic complexity”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106 (26), 10570-10575.
- Hirschmann, A.O. (1958). *The strategy of Economic Development*, Yale University Press, London.
- (1968a). “El principio de la mano encubridora”, *Comercio Exterior*, 18 (5), 141-156.
- (1968b). “The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin América”, *The Quarterly Journal of Economics*, 82, (1), 1-32.
- (1983): “La estrategia de desarrollo económico: una reevaluación”, *Colección estudios*, 10, 89-110.
- Hofman, A. y Buitelaar, R. (1994). “Ventajas comparativas extraordinarias y crecimiento a largo plazo: el caso de Ecuador”, *Revista CEPAL*, 54, 149-166.
- Humphreys, M. *et al.* (2007). “Future directions for the Management of Natural Resources”, en M. Humphreys *et al.* (eds.) *Escaping the Resources Curse*, Columbia University Press, New York, 322-336.
- Humphrey, M. y Sandbu, M. (2007). “The Political Economy of Natural Resource”, en Humphreys, M. *et al.* (eds.) *Escaping the Resources Curse*, Columbia University Press, New York, 194-234.

- Hwang, J. (2007). "Introduction of new goods, convergence and growth", *Job Market Paper*, Harvard University, Cambridge, MA.
- IATTC (2011). *Resolution (amended) on the establishment of a list of longline fishing vessels over 24 meters (LSTLFVs) authorized to operate in the Eastern Pacific Ocean*, RESOLUTION C-11-05, IATTC, La Jolla.
- ICCO (2015). *Conferencia sobre las perspectivas del mercado del cacao. Perspectivas para la campaña 2015/2016 y tendencias actuales de la oferta y demanda de cacao*, International Cocoa Organization, Londres, disponible en www.icco.org, fecha de consulta 30/05/2016.
- Im F. G. y Rosenblatt D. (2013). "Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey", *Policy Research Working Paper*, 6594, The World Bank, Washington.
- IMF (2012). *Macroeconomic policy framework for resource-rich developing countries*, International Monetary Fund, Washington.
- INP (2015). *Plan Nacional de Control para el ofrecimiento de garantías oficiales respecto a la exportación de productos pesqueros y acuícolas de la República del Ecuador*, MAGAP, Quito, disponible en: http://www.institutopesca.gob.ec/wpcontent/uploads/2015/04/PNC_marzo_2015.pdf, fecha de consulta 22/04/2016.
- Kahatt, F. K. (2013). "Las industrias extractivas y sus implicaciones políticas y económicas", *Estudios Internacionales*, 174, 59-77.
- Karl, T. L. (2007). "Ensuring Fairness: The Case for a Transparent Fiscal Social Contract" en M. Humphreys *et al.* (eds.) *Escaping the Resources Curse*, Columbia University Press, New York, 256-285.
- Katz, J. (2016). "Adiós al viento en cola: se abre un nuevo ciclo de ajuste estructural", *Serie Desarrollo Productivo*, 202, CEPAL, Santiago de Chile.
- Kaul, I. y Blondin, D. (2015). "Los bienes públicos globales y las Naciones Unidas", en J. A. Ocampo (ed.) *Gobernanza global y desarrollo: nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, 71-114.
- Kharas, H. y Kholi, H.A. (2012). "Latin America: Is Average Good Enough?", en Centennial Group, *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*, Sage, segunda edición, Washington, 77-101.
- Kremers, J. (1986). "The Dutch Disease in the Netherlands," in J. P. Neary and S. van Wijnbergen (eds.), *Natural Resources and the Macroeconomy*, MIT Press, Cambridge MA, 96-136.
- Krugman, P. (1988). "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, 55 (217-1), 41-66.
- Kumagai, S. (2015). "The Middle-Income Trap from the Viewpoint of Trade Structures: Are the Geese Trapped or Still Flying?", *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 6 (3), 1-27.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth, Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, New Haven and London.
- Lane, P. y Tornell, A. (1997). "Voracity and growth", *Discussion Paper 1807*, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge MA.

- Lall, S. (2000). “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998”, *QEH Working Paper Series*, 44.
- Larrea, C. y Greene, N. (2015). “De la lucha contra la pobreza a la superación de la codicia. Ecuador: inequidad social y redistribución del ingreso”, en Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo, *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*, Abya-Yala y Fundación Rosa Luxemburgo, Quito, 12-59.
- Leamer, E. (1984). *Sources of Comparative Advantage: Theory and Evidence*, MIT Press, Cambridge MA.
- (1995). *The Heckscher–Ohlin Model in Theory and Practice*, Princeton Studies in International Finance, 77, Princeton University Press, Princeton.
- Lederman, D. y Maloney, W. F. (2008). “In Search of the Missing Resources Curse”, *Policy Research Working Paper*, 4766, The World Bank, Washington.
- Lehman, S. y Springer-Heinze, A. (2014). “Value chain development for cocoa smallholders in Ecuador”, en R. Hernández *et al.* (eds.) *Global value chains and world trade. Prospects and challenges for Latin America*, ECLAC Book 127, Santiago de Chile, 185-205.
- Leiva, F. I. (2008). *Latin American Neostructuralism. The contradictions of Post-neoliberal Development*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- León, M. (2016). *Diagnostico y perspectiva de la economía ecuatoriana en 2016*, FES-ILDIS, Quito.
- León, M. y Domínguez. R. (2016). “Polanyi en Ecuador: Buen Vivir y desmercantilización del trabajo, el dinero y los recursos naturales”, *Calenda*, en prensa.
- Lin, J. Y. (2012). *New structural economics: a framework for rethinking development*, The World Bank, Washington.
- (2013). “El ascenso de China y la liberación de los países de América Latina y el Caribe de la trampa del ingreso medio”, en CEPAL, *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe, conferencias magistrales 2011-2012*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Lin, J.Y. y Chang, H.J. (2009). “Should Industrial Policies in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or defy it?”, *Development Policy Review*, 27 (5), 483-503.
- Lindstron, M. (2007). *Brand Sense. Convierta su marca en una experiencia de 5 sentidos*, Patria, México.
- Machinea, J.L. y Vera, C. (2007). “Diferenciación por calidad de bienes con base primaria y de baja tecnología: ¿una ventana de oportunidades para América Latina?”, *Serie Informes y Estudios Especiales*, 19, CEPAL, Santiago de Chile.
- MAGAP (2013). *CACAO. Proyecto de reactivación del café y del cacao nacional fino de aroma*, MAGAP, Quito, disponible en http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/51-international-cocoa-council-and-subsidiary-bodies/70-international-cocoa-council-and-subsidiary-bodies-88th-session-wembley-london-23-27-september-2013.html, fecha de consulta 18/06/2016.

- MAGAP (2014). *Boletín situacional del cacao*, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Quito, disponible en <http://sinagap.agricultura.gob.ec/situacionales-de-cultivo-2015/file/870-cacao>, fecha de consulta 19/06/2016.
- MAGAP (2016). *Resumen ejecutivo Proyecto de Reactivación de Café y Cacao*, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Quito.
- Majeed, M.T. (2016). "Economic growth, inequality and trade in developing countries", *International Journal of Development Issues*, 15, (3), 240-253.
- Mamalakis, M. (1978). La teoría mineral del crecimiento: la experiencia latinoamericana, *El Trimestre Económico*, 45, 180 (4), 841-878.
- Mandeng, O. (1991). "International competitiveness and specialization", *CEPAL Review*, 45, 25-40.
- Martinez, E. (2014). "Yasuní: democracia en extinción", en Varios Autores, *La restauración conservadora del correísmo*, Montecristi Vive, Quito.
- Massad, C. (2007). *Economía para todos*, Banco Central de Chile, Santiago de Chile.
- Maunder, M.N. (2015). *Condición del atún barrilete en el Océano Pacífico Oriental en 2014 y perspectivas para el futuro*, CIAT, La Jolla, disponible en: <http://www.iattc.org/StockAssessmentReports/StockAssessmentReport16ENG.htm>, fecha de consulta 08/05/2016.
- McMillan, M. y Rodrik, D. (2011). "Globalization, Structural Change and Productivity Growth", *NBER Working Papers*, 17143.
- Mejía, D. (ed.) (2012). *CACAO: operaciones poscosecha*, FAO, Roma, disponible en <http://www.fao.org/publications/card/en/c/1fa1c733-4ed9-41e7-a9b0-6d5585ad262e/>, fecha de consulta 14/06/2016.
- Mehlum, H. *et al.* (2006). "Cursed by Resources or Institutions?", *The World Economy*, 29 (8), 1117–1131.
- Mendoza, R. *et al.* (2015). "Devil's excrement or manna from heaven? A survey of strategies in natural resources wealth management", *International Journal of Development Issues*, 14 (1), 2-25.
- Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1994). "Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo", *Nueva Sociedad*, 133, 72-87.
- Ministerio de Finanzas (2015). *Deuda pública del sector público del Ecuador a 31 de diciembre de 2015*, Ministerio de Finanzas, Quito, disponible en http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/01/DEUDA-SECTOR-P%3%9ABLICO-DEL-ECUADOR_diciembre2015.pdf, fecha de consulta 30/05/2016.
- Minte-Vera, C. *et al.* (2015). *Condición del atún aleta amarilla en el Océano Pacífico Oriental en 2014 y perspectivas para el futuro*, CIAT, La Jolla, California, USA, disponible en <http://www.iattc.org/StockAssessmentReports/StockAssessmentReport16ENG.htm> fecha de consulta 08/05/2016.
- MIPRO (2013). "El desarrollo industrial y la integración con las Industrias Básicas", *País Productivo, Revista del Ministerio de Industrias y Productividad*, 4, 4-5.

- Montaño, R. (2014). *Sostenibilidad de los recursos pesqueros, presentación para el Taller de Revisión de Política de Exportación de Productos Verdes del Ecuador* Quito, Junio 11 de 2014, disponible en: http://unctad.org/meetings/en/Presentation/ditcted2014_Ecu_SRP.pdf, fecha de consulta 30/04/2016.
- Neuman, W.L. (2014). *Social Research methods: qualitative and quantitative approaches*, Pearson Education Limited, Harlow.
- Ocampo, J. A. (2003). “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX”, *Revista CEPAL*, 79, 7-35.
- (2008). “Hirschmann, la industrialización y la teoría del desarrollo”, *Desarrollo y Sociedad*, 62, 41-65.
- (2012a). “Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century”, *DESA Working Paper*, 110.
- (2012b). “The Development Implications of External Integration in Latin America”, *UNU-WIDER Working Paper*, 2012/48.
- (2015a). “Tiempos de incertidumbre”, *Finanzas & Desarrollo*, septiembre, 6-11.
- (2015b). “América Latina frente a la turbulencia económica mundial”, en A. Bárcena y A. Prado (eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, CEPAL, Santiago de Chile, 83-100.
- ONU (1982). *Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar*, Organización de las Naciones Unidas, New York.
- Ordóñez, A. et al. (2015). *Sharing the fruits of progress. Poverty reduction in Ecuador*, ODI Development Progress, London.
- Ostrom, E. (2010). “Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems”, *American Economic Review*, 100, 1-33.
- Pacheco, J.L. (c. 2015). *Aspectos Biológicos y Pesqueros de las Capturas de Atún Registrada por la Flota Atunera Cerquera Ecuatoriana Período 2000-2013*, INP/MAGAP, disponible en: <http://www.institutopesca.gob.ec/programas-y-servicios/atun/>, fecha de consulta 4/05/2016.
- Papyrakis, E. (2016). “The resources curse – What have we learned from two decades of intensive research: introduction to the special issue”, *Journal of Development Studies*, en prensa.
- Papyrakis, E. et al. (2016). “Corruption and the Extractive Industries Transparency Initiative”, *Journal of Development Studies*, en prensa.
- Paus, E. (2009). “The rise of China: Implications for Latin American development”, *Development Policy Review*, 27 (4), 419-456.
- Peres, W. (2006). “The slow comeback of industrial policies in Latin America and the Caribbean”, *Revista CEPAL*, 88, 67-83.
- Pérez, C. (2010). “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en recursos naturales”, *Revista CEPAL*, 100, 123-145.

- (1996). “La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones”, *Comercio Exterior*, 46 (5), 347-363.
- Pineda, J. y Rodríguez, F. (2010). “Curse or blessing? Natural resources and human development”, *UNDP Human Development Research Paper 2010/04*.
- Ploeg, F. Van der (2011). “Natural Resources: curse or blessing?”, *Journal of Economic Literature*, 49 (2), 366-420.
- Ploeg, F. van der y Poelhekke, S. (2016). “The Impact of Natural Resources: Survey of Recent Quantitative Evidence”, *The Journal of Development Studies*, en prensa.
- Ponce, J. y Vos, R. (2012). “Redistribution Without Structural Change in Ecuador. Rise and falling income inequality in the 1990s and 2000s”, *UNU-WIDER Working Paper*, 2012/12.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Prebisch, R. (1950). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, CEPAL, Santiago de Chile.
- (1961 [1973]). *Desarrollo económico, planeamiento y cooperación internacional*, CEPAL, Santiago de Chile.
- PROEcuador (2013). *Análisis del sector cacao y elaborados*, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Quito.
- Quingaísa, E. y Riveros, H. (2008). “Caso 5: cacao arriba, Ecuador”, en H. Riveros et al. (eds.) *Calidad de los alimentos vinculada al origen y las tradiciones en América Latina: Estudios de caso*, FAO-IICA, Roma, 104-119, disponible en <http://www.fao.org/3/a-au691s.pdf>, fecha de consulta 18/06/2016.
- Rodrik, D. (2004). “Industrial Policy for the Twenty-first century”, *Faculty Research Working Paper Series*, 04-47, John F. Kennedy School of Government at Harvard University, Cambridge, MA.
- (2005). “Políticas de diversificación económica”, *Revista CEPAL*, 87, 7-23.
- (2008). “Second-Best Institutions”, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 98 (2), 100-104.
- (2013a). “Structural change. Fundamentals and growth: an overview”, *Institute for Advanced Studies*, Princeton.
- (2013b). “Unconditional Convergence in Manufacturing”, *Quarterly Journal of Economics*, 128 (1), 165-204.
- (2016a). “Premature deindustrialization,” *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 1-33.
- (2016b). “The return of public investment”, *Project Syndicate*, enero 2016, disponible en <http://drodrik.scholar.harvard.edu/links/return-public-investment>, fecha de consulta 15/09/2016.
- Rodrik, D. et al. (2003). “Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development,” *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131-165.
- Ross, M. (2001). “Does Oil Hinder Democracy?”, *World Politics*, 53, 325–61.

- (2007). “How Mineral-Rich States Can Reduce Inequality”, en M. Humphreys *et al.* (eds) *Escaping the Resources Curse*, Columbia University Press, New York, 237-255.
- Ruiz, C. (2009). “La eliminación de los fondos petroleros en el Ecuador: explicación bajo modelos de *garbage can* y *policy window*”, *Working Paper*, 018, Observatorio Socio Ambiental de la FLACSO, Quito.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995). “Natural resources abundance and economic growth”, *NBER Working Papers*, 5398.
- (2001). “Natural Resources and Economic Development. The curse of natural resources”, *European Economic Review*, 45, 827-838.
- Salama, P. (2012). “Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia”, *Comercio Exterior*, 62 (6), 34-44.
- (2014). “¿Es posible otro desarrollo en los países emergentes?”, *Nueva Sociedad*, 250, 88-101.
- Sanchez-Albavera, F. y Vargas, A. (2005). “La volatilidad de los precios del petróleo y su impacto en América Latina”, *Serie Recursos Naturales e Infraestructura*, 100, CEPAL, Santiago de Chile.
- Sánchez-Ancochea, D. (2015). “¿Son los países desarrollados y en desarrollo estructuralmente diferentes? Un análisis del pensamiento de Kalecki”, *Revista Encrucijada Americana*, 7 (2), 37-61.
- Sanguinetti, P. y Villar, L. (2012). “Patrones de desarrollo en América Latina: ¿convergencia o caída en la trampa del ingreso medio”, *CAF Documentos de Trabajo*, 2012/02, Caracas.
- Sannasee, R.V. *et al.* (2014). “Export-led growth hypothesis: a meta-analysis”, *The Journal of Developing Areas*, 48 (1), 361-385.
- Schumpeter, J.A. ([1934] 1963). *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Schützhofer, T. (2016). “Ecuador’s Fiscal Policies in the Context of the Citizens’ Revolution A ‘Virtuous Cycle’ and its Limits”, *Discussion Paper*, 15/2016, German Development Institute, Bonn.
- SENPLADES (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013*. Secretaría Técnica de Planificación y Desarrollo, Quito.
- (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Secretaría Técnica de Planificación y Desarrollo, Quito.
- Sforzi, F. (2015). “Rethinking the industrial district: 35 years later”, *Journal of Regional Research*, 32, 11- 29.
- Singer, H. (1975). *The strategy of international development. Essays in economics of backwardness*, Alec Cairncross and Mohinder Puri (Eds.), The MacMillan Press Ltd., London and Basingstoke.
- Sinnott, E. *et al.* (2010). *Natural Resources in Latin America and the Caribbean. Beyond Booms and Busts?*, The World Bank, Washington.
- Smith, B. (2015). “The resources curse exorcised: Evidence from a panel of countries”, *Journal of Development Economics*, 116, 57-73.

- Somekh, B. (2008). "Action research" en L.M. Given (ed.) *The SAGE Encyclopedia of qualitative research methods*, Vol. 1, SAGE, Los Angeles, 4-7.
- Stiglitz, J. (2012). "De la maldición a la bendición de los recursos naturales", *Project Syndicate*, 6 de agosto.
- (2016). "The State, the Market and Development", *UNU-WIDER Working Paper*, 2016/1.
- Stiglitz, J. et al. (2013). "The rejuvenation of industrial policy", *Policy Research Working Paper*, 6628, The World Bank, Washington.
- Stijns, J. F. (2005). "Natural resource abundance and economic growth revisited", *Resources Policy*, 30, 107-130.
- Szirmai, A. y Verspagen, B. (2010). "Is manufacturing still an engine of growth in developing countries?", *paper prepared for the 31st General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth*, St. Gallen, Switzerland August 22-28.
- Takashi, H. et al. (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, 35 (137), 3-34.
- Tho, T.V. (2013). "The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations", *Asian Development Bank Institute Working Paper*, 421.
- Timmer, M. et al. (2014). "Patterns of Structural Change in Developing Countries", *GGDC Research Memorandum*, 149.
- UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, United Nations, New York y Ginebra.
- (2015). *Política Nacional de Exportación de Productos Verdes del Ecuador: Cacao-Chocolate y Pesca Sostenible*, Naciones Unidas, New York y Ginebra.
- (2016). *Trade and development report, 2016*, United Nations, New York y Ginebra.
- Urrutia, V. (2011). *Cadena productiva del cacao arriba en Ecuador*, Observatorio de la PYME, Universidad Andina Simón Bolívar, Quito.
- Vassallo, M. (2015). *Diferenciación y agregado de valor en la cadena ecuatoriana del cacao*, Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito.
- Veltmeyer, H. (2013). "Economía política de la extracción de recursos naturales: ¿Nuevo modelo de desarrollo o imperialismo extractivo?", *Estudios Críticos del Desarrollo*, 3 (4), 9-43.
- Venables, A. (2016). "Using natural Resources for Development: why has it proven to be so difficult?", *Journal of Economic Perspective*, 30 (1), 161-184.
- Vicepresidencia de la República (2102). *Diagnostico de la cadena productiva del cacao en Ecuador*, CEPAL/Vicepresidencia de la República, Quito.
- (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva*, Quito.
- Villavicencio, A (2014). *Innovación, matriz productiva y universidad*. Corporación Editora Nacional, Quito.

- Warner, A. (2015). “Natural Resources Booms in the Modern Era: Is the curse still alive?”, *Working Papers*, 15/237, IMF, Washington.
- Watkins, M. (1963). A staple theory of economic growth”, *The Canadian Journal of Economics and Political Sciences*, 29 (2), 141-158.
- Wiens, D. *et al.* (2014). “The Political Resource Curse: An Empirical Re-evaluation”, *Political Research Quarterly*, 67 (4), 783-794.
- World Bank (2010). *The World Bank Group in Extractive Industries. 2010 Annual Review*, The World Bank, Washington.
- (2011a). *The World Bank Group in Extractive Industries. 2011 Annual Review*, The World Bank, Washington.
- (2011b). *The Changing Wealth of Nations. Measuring Sustainable Development in the New Millennium*, The World Bank, Washington.
- (2014). *The Little Green Data Book 2014*, The World Bank, Washington.
- Zagarramundi, A. (1998). “Ingeniería Económica Aplicada a la Industria Pesquera”, *FAO Documento Técnico de pesca 351*, Roma, disponible en: <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s00.htm#Contents>
- Zheng, B. (2011). “The «Middle Income Trap» and China’s Path to Development: International Experiences and Lessons”, *China Economist*, 6 (3), 16-27.
- Zurbriggen, C. y Travieso, E. (2016). “Hacia un nuevo Estado desarrollista: desafíos para América Latina”, *Perfiles Latinoamericanos*, 24 (47), 259-281.

ANEXOS

Anexo 1. Listado de entrevistas realizadas

Entrevista 1.

Fecha:	6 de junio de 2016
Nombre:	Ing. Luis Rolando Zambrano Rodríguez,
Rol:	Analista de políticas y ordenamiento pesquero. Viceministerio de Acuicultura y Pesca, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP)
Aporte:	Normativa aplicable al sector pesquero; Mecanismos de control.

Entrevista 2.

Fecha:	17 de junio de 2016
Nombre:	Econ. Mónica Maldonado
Rol:	Directora Ejecutiva, Cámara Ecuatoriana de Industriales Procesadores de Atún (CEIPA)
Contribución:	Organización del sector pesquero y su relación con el sector público; Alcance e importancia del protocolo Sustentabilidad Atunera Ecuatoriana (SEA).

Entrevista 3:

Fecha:	27 de junio de 2016
Nombre:	Ing. David Llerena
Rol:	Jefe de medioambiente y seguridad industrial y laboral Sálica del Ecuador
Contribución:	Descripción e importancia de los elementos técnicos; Detalles sobre el rol de la Inversión Extranjera Directa y las motivaciones que han hecho de Ecuador un país atractivo; Importancia de la tradición pesquera del Ecuador para el desarrollo del sector atunero.

Entrevista 4.

Fecha:	22 de agosto de 2016
Nombre:	Dr. Julio Oleas Montalvo
Rol:	Docente-Investigador del IAEN, Vice-ministro de Comercio Exterior entre 2008-2009
Contribución:	Rol tradicional de la Inversión Extranjera Directa en Ecuador; Reflexión sobre los posibles impactos del Tratado Multipartes con la Unión Europea; Reflexión sobre las posibilidades de seguir una especialización internacional basada en la manufactura en el actual contexto.

Entrevista 5.

Fecha:	24 de agosto de 2016
Nombre:	Ing. Karina Ortiz
Rol:	Responsable de Agroindustrias, Proyecto de Reactivación del Café y Cacao Nacional Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)
Contribución:	Objetivos, actividades y alcance del Proyecto de Reactivación de Café y Cacao nacional, colaboración con el sector empresarial, modelo de cadena impulsado por el MAGAP.

Entrevista 6.

Fecha:	1 de septiembre de 2016
Nombre:	Santiago Peralta
Rol:	Fundador y dueño de PACARI Chocolates
Contribución:	Historia de la empresa innovadora PACARI Chocolate y sus factores de éxito

Entrevista 7.

Fecha:	1 de septiembre de 2016
Nombre:	Carla Barbotó
Rol:	Co-fundadora de PACARI Chocolates Presidenta de la Asociación de Chocolateros de Ecuador
Contribución:	Rol de la Asociación de Chocolateros de Ecuador y sus perspectivas y alcances

Entrevista 8.

Fecha:	8 de septiembre de 2016
Nombre:	Daniel Legada
Rol:	Presidente Ejecutivo Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR
Contribución:	Perspectivas de cambio estructural y sectores prometedores. Posibles impactos del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea y de la Ley de Alianzas Público-Privadas

Entrevista 9.

Fecha:	16 de septiembre de 2016
Nombre:	Jeannette Sánchez
Rol:	Asesora de la Vicepresidencia de la República para el cambio de la matriz productiva
Contribución:	Balance de las políticas de diversificación y perspectivas de cambio estructural

Anexo 2. Principales socios comerciales de Ecuador (receptores de sus exportaciones), 2001-2015 (en miles de USD, precios corrientes)

	Importadores	Valor 2001	2001 %	Importadores	Valor 2008	2008 %	Importadores	Valor 2015	2015 %
1	Estados Unidos	1.781.233,00	38,33	Estados Unidos	8.435.396,00	44,83	Estados Unidos	7.226.222,00	39,42
2	Perú	341.414,00	7,35	Perú	1.731.042,00	9,20	Chile	1.138.079,00	6,21
3	Colombia	323.965,00	6,97	Chile	1.509.367,00	8,02	Perú	934.189,00	5,10
4	Panamá	297.229,00	6,40	Panamá	879.419,00	4,67	Viet Nam	784.654,00	4,28
5	Corea	238.201,00	5,13	Colombia	803.779,00	4,27	Colombia	784.028,00	4,28
6	Italia	197.865,00	4,26	Venezuela	719.551,00	3,82	China	722.966,00	3,94
7	Venezuela	165.601,00	3,56	Rusia	548.960,00	2,92	Rusia	715.544,00	3,90
8	Alemania	151.861,00	3,27	Italia	522.147,00	2,77	Alemania	548.917,00	2,99
9	Rusia	134.189,00	2,89	España	464.068,00	2,47	España	483.490,00	2,64
10	Japón	122.199,00	2,63	China	387.466,00	2,06	Países Bajos	460.295,00	2,51
	Primeros 10 países	8.401.249,00	80,77%	Primeros 10 países	34.819.520,00	85,03%	Primeros 10 países	32.128.992,00	75,28%
11	Chile	90.851,00	1,95	Alemania	314.977,00	1,67	Panamá	441.576,00	2,41
12	Bélgica	80.884,00	1,74	El Salvador	309.473,00	1,64	Japón	330.893,00	1,81
13	Países Bajos	76.428,00	1,64	Países Bajos	272.022,00	1,45	Italia	325.959,00	1,78
14	Argentina	70.870,00	1,52	Honduras	214.520,00	1,14	Venezuela	325.699,00	1,78
15	España	70.543,00	1,52	Bélgica	199.018,00	1,06	Francia	271.754,00	1,48
16	El Salvador	64.273,00	1,38	Guatemala	182.498,00	0,97	Argentina	215.720,00	1,18
17	México	49.916,00	1,07	Francia	161.972,00	0,86	Bélgica	215.220,00	1,17
18	Reino Unido	37.322,00	0,80	Reino Unido	156.937,00	0,83	Turquía	213.070,00	1,16
19	Francia	32.749,00	0,70	Japón	107.116,00	0,57	Corea	173.028,00	0,94
20	Polonia	24.977,00	0,54	México	100.313,00	0,53	Reino Unido	165.987,00	0,91
21	Arabia Saudita	22.090,00	0,48	Argentina	94.519,00	0,50	México	156.998,00	0,86
22	Canadá	22.001,00	0,47	Nicaragua	61.359,00	0,33	India	137.691,00	0,75
23	Taipei Chino	19.869,00	0,43	Brasil	46.034,00	0,24	Canadá	117.190,00	0,64
24	Brasil	15.096,00	0,32	Suiza	36.759,00	0,20	Brasil	110.114,00	0,60
25	Nueva Zelanda	14.989,00	0,32	Polonia	36.397,00	0,19	Nicaragua	74.215,00	0,40
	Total 25 primeros	9.094.107,00	95,68%	Total 25 primeros	37.113.434,00	97,22%	Total 25 primeros	35.404.106,00	93,14%
	Mundo	4.647.492,00		Mundo	18.818.325,00		Mundo	18.330.608,00	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 06/06/2016.

Anexo 3. Principales socios comerciales de Ecuador (proveedores de importaciones), 2001-2015 (en miles de USD, precios corrientes)

	Exportadores	Valor 2001	2001 %	Exportadores	Valor 2008	2008 %	Exportadores	Valor 2015	2015 %
1	Estados Unidos	1.326.442,00	24,73	Estados Unidos	3.748.244,00	19,88	Estados Unidos	5.806.194,00	27,15
2	Colombia	770.400,00	14,37	Venezuela	2.525.902,00	13,40	China	3.265.628,00	15,27
3	Japón	351.301,00	6,55	Colombia	1.791.373,00	9,50	Colombia	1.765.472,00	8,25
4	Venezuela	293.577,00	5,47	China	1.636.363,00	8,68	Panamá	1.021.563,00	4,78
5	Chile	265.855,00	4,96	Brasil	894.281,00	4,74	Corea	791.612,00	3,70
6	Panamá	227.064,00	4,23	Japón	768.583,00	4,08	Perú	788.490,00	3,69
7	Brasil	194.622,00	3,63	Corea	669.680,00	3,55	Brasil	712.309,00	3,33
8	Alemania	178.197,00	3,32	México	656.096,00	3,48	México	655.599,00	3,07
9	México	169.480,00	3,16	Argentina	601.204,00	3,19	Chile	550.619,00	2,57
10	China	148.635,00	2,77	Chile	582.589,00	3,09	Alemania	496.997,00	2,32
	Primeros 10 países	1.069.303,00	73,20%	Primeros 10 países	32.726.245,00	73,60%	Primeros 10 países	37.241.775,00	74,13%
11	Corea, República de	137.091,00	2,56	Perú	572.934,00	3,04	Japón	478.041,00	2,24
12	Italia	109.769,00	2,05	Panamá	471.811,00	2,50	India	433.230,00	2,03
13	Perú	101.725,00	1,90	Alemania	375.738,00	1,99	España	430.107,00	2,01
14	España	101.243,00	1,89	Tailandia	328.036,00	1,74	Bélgica	411.278,00	1,92
15	Bélgica	100.888,00	1,88	Canadá	242.195,00	1,28	Países Bajos	369.644,00	1,73
16	Argentina	95.435,00	1,78	España	222.318,00	1,18	Italia	343.790,00	1,61
17	Canadá	87.577,00	1,63	Bélgica	205.483,00	1,09	Canadá	275.267,00	1,29
18	Taipei Chino	62.464,00	1,16	Italia	201.773,00	1,07	Argentina	235.071,00	1,10
19	Rusia	52.432,00	0,98	Irán	201.352,00	1,07	Hong Kong	233.582,00	1,09
20	Reino Unido	43.937,00	0,82	Taipei Chino	170.678,00	0,91	Tailandia	221.340,00	1,03
21	Países Bajos	43.435,00	0,81	Rusia	151.241,00	0,80	Arabia Saudita	189.671,00	0,89
22	Francia	42.577,00	0,79	Países Bajos	141.437,00	0,75	Bolivia	183.411,00	0,86
23	Ucrania	35.247,00	0,66	Hong Kong	136.229,00	0,72	Taipei Chino	181.814,00	0,85
24	Suiza	30.662,00	0,57	Angola	135.982,00	0,72	Rusia	168.739,00	0,79
25	Hong Kong, China	24.821,00	0,46	India	119.926,00	0,64	Suiza	123.195,00	0,58
	Total 25 primeros	10.357.790,00	93,14%	Total 25 primeros	36.403.378,00	93,10%	Total 25 primeros	41.519.955,00	94,13%
	Mundo	5.362.914,00		Mundo	18.851.930,00		Mundo	21.387.292,00	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 06/06/2016.

Anexo 4. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador a 2 dígitos, 2000-2015
(Saldo Comercial Relativo)

Código HS	Producto	2000	2006	2013	2015
TOTAL	ALL COMMODITIES	16,6	2,5	-4,0	-7,7
16	Meat, fish and seafood food preparations nes	99,2	97,9	98,1	98,9
06	Live trees, plants, bulbs, roots, cut flowers etc	82,7	93,4	96,5	96,8
78	Lead and articles thereof	-81,9	-43,4	61	96,2
53	Vegetable textile fibres nes, paper yarn, woven fabric	99,1	95,3	95,3	96,1
71	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	58,3	61,5	84,3	94,9
03	Fish, crustaceans, molluscs, aquatic invertebrates nes	99,2	98,5	89,9	93,7
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	68,2	81	89,4	93,3
08	Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	96,1	92,1	89,4	93,2
18	Cocoa and cocoa preparations	94,4	78,5	86,8	93,0
88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	-98	-96,4	27,8	79,6
44	Wood and articles of wood, wood charcoal	91,6	67,9	50,9	74,3
20	Vegetable, fruit, nut, etc food preparations	84	73,6	62,5	69,9
07	Edible vegetables and certain roots and tubers	37,7	58,5	44,7	49,0
09	Coffee, tea, mate and spices	73,2	55	38,2	45,7
41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	-5,5	26,8	65,2	39,7
14	Vegetable plaiting materials, vegetable products nes	38,3	31,7	38,6	37,9
15	Animal,vegetable fats and oils, cleavage products, etc	-29	1,9	22,3	36,6
65	Headgear and parts thereof	69,9	-1,4	-10,5	33,3
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	79,4	49,3	38,2	22,7
46	Manufactures of plaiting material, basketwork, etc.	-22,6	-86,3	-81,9	11,1
17	Sugars and sugar confectionery	32,3	42,1	-19,1	-13,7
22	Beverages, spirits and vinegar	-14,5	-61	-29,8	-19,7
21	Miscellaneous edible preparations	-12,5	-15	-1,9	-19,9
63	Other made textile articles, sets, worn clothing etc	67,6	-6,2	16,1	-21,3
26	Ores, slag and ash	-98,7	-27,6	87,5	-25,1
76	Aluminium and articles thereof	-56	-14,2	-51,5	-44,8
74	Copper and articles thereof	-90,5	-45,3	-26,8	-45,0
12	Oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruit, etc, nes	0,5	-74	-36,2	-48,0
04	Dairy products, eggs, honey, edible animal product nes	13	-92,1	-65,3	-50,0
96	Miscellaneous manufactured articles	-20,7	-42,4	-63,9	-51,3
35	Albuminoids, modified starches, glues, enzymes	-19,6	-44,1	-48,7	-56,4
52	Cotton	-56,6	-60,4	-51	-56,7
23	Residues, wastes of food industry, animal fodder	-42,6	-44,9	-45,6	-57,6
73	Articles of iron or steel	-48,7	-52,7	-63,3	-58,4
69	Ceramic products	7,8	-30,6	-70	-61,1
25	Salt, sulphur, earth, stone, plaster, lime and cement	-79,3	-97,4	-82,7	-61,7
11	Milling products, malt, starches, inulin, wheat gluten	-72,5	-85,6	-93,8	-62,0
54	Manmade filaments	-64,3	-60,5	-58,4	-64,2
49	Printed books, newspapers, pictures etc	-82,6	-83,3	-76,3	-71,1
61	Articles of apparel, accessories, knit or crochet	10,5	-58,9	-73,3	-72,2

64	Footwear, gaiters and the like, parts thereof	-38,8	-60,9	-68	-72,5
81	Other base metals, cermets, articles thereof	-100	-100	-94,5	-73,1
40	Rubber and articles thereof	-55,6	-68,1	-66,9	-74,0
34	Soaps, lubricants, waxes, candles, modelling pastes	-46	-65,5	-70,2	-74,9
51	Wool, animal hair, horsehair yarn and fabric thereof	-99,2	-76,9	-80,1	-75,8
05	Products of animal origin, nes	-79,5	-26,3	-69,6	-75,9
39	Plastics and articles thereof	-73,5	-81	-75,3	-77,1
32	Tanning, dyeing extracts, tannins, derivs,pigments etc	-84,6	-84,2	-82,5	-77,9
48	Paper & paperboard, articles of pulp, paper and board	-77,4	-77,3	-77,8	-78,7
75	Nickel and articles thereof	-100	-100	-97,9	-81,6
83	Miscellaneous articles of base metal	-95,7	-80,8	-88,4	-81,8
97	Works of art, collectors pieces and antiques	-64,5	-81,9	-95	-83,0
01	Live animals	-90,8	-98,8	-92,2	-83,6
70	Glass and glassware	-68,2	-82,1	-91,7	-84,6
94	Furniture, lighting, signs, prefabricated buildings	-32,3	-83,4	-84,5	-84,8
55	Manmade staple fibres	-84,6	-79,4	-84,3	-85,0
47	Pulp of wood, fibrous cellulosic material, waste etc	-98	-70,5	-67,7	-85,8
19	Cereal, flour, starch, milk preparations and products	-19,9	-78,2	-87,2	-86,3
56	Wadding, felt, nonwovens, yarns, twine, cordage, etc	-96,1	-85,8	-83,2	-87,5
68	Stone, plaster, cement, asbestos, mica, etc articles	-86,9	-86,8	-83,8	-88,7
30	Pharmaceutical products	-73,4	-82,6	-95,4	-88,8
87	Vehicles other than railway, tramway	-52,6	-60,9	-88,3	-88,8
90	Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	-98,4	-94,8	-94,5	-89,7
33	Essential oils, perfumes, cosmetics, toileteries	-76,7	-91,2	-89,7	-89,9
82	Tools, implements, cutlery, etc of base metal	-90,9	-89,2	-91,9	-90,9
58	Special woven or tufted fabric, lace, tapestry etc	-78,1	-75,3	-83,6	-91,2
84	Nuclear reactors, boilers, machinery, etc	-92,9	-90,9	-93,4	-92,8
62	Articles of apparel, accessories, not knit or crochet	-25	-87,1	-91,1	-92,9
59	Impregnated, coated or laminated textile fabric	-98,7	-99,9	-90,7	-93,0
85	Electrical, electronic equipment	-89,5	-88,3	-94,4	-93,7
38	Miscellaneous chemical products	-98	-65	-78,4	-93,8
89	Ships, boats and other floating structures	-100	-87,3	-87,1	-94,0
95	Toys, games, sports requisites	-75	-90,9	-93,6	-94,5
72	Iron and steel	-93,2	-92,1	-96,4	-94,7
28	Inorganic chemicals, precious metal compound, isotopes	-98,4	-95,5	-93,5	-95,0
93	Arms and ammunition, parts and accessories thereof	-100	-100	-77,4	-95,1
10	Cereals	-71,2	-49,5	-80,1	-95,5
42	Articles of leather, animal gut, harness, travel goods	-61,3	-86,9	-96,2	-96,0
99	Commodities not elsewhere specified	-100	-81,4	-94,3	-96,2
67	Bird skin, feathers, artificial flowers, human hair	-79,5	-98,4	-98	-96,5
36	Explosives, pyrotechnics, matches, pyrophorics, etc	-100	-100	-99,9	-96,6
57	Carpets and other textile floor coverings	-98,5	-99,8	-98,2	-96,7
13	Lac, gums, resins, vegetable saps and extracts nes	-95,5	-94,2	-94,9	-96,8
60	Knitted or crocheted fabric	-78	-85,8	-93,8	-97,0
79	Zinc and articles thereof	-100	-93,4	-90,8	-97,3

91	Clocks and watches and parts thereof	-99,8	-99,5	-99	-97,3
37	Photographic or cinematographic goods	-99,9	-97,6	-98,6	-97,8
86	Railway, tramway locomotives, rolling stock, equipment	-99,2	-96,9	-95	-97,9
92	Musical instruments, parts and accessories	-76,3	-95,8	-99,9	-98,0
02	Meat and edible meat offal	31	-99,5	-99,3	-98,1
29	Organic chemicals	-93,6	-97,1	-96,7	-98,3
31	Fertilizers	-100	-100	-98,6	-98,4
80	Tin and articles thereof	-100	-100	-100	-99,3
43	Furskins and artificial fur, manufactures thereof	-100	-88,4	-94,8	-99,5
45	Cork and articles of cork	-100	-94,8	-99,7	-100,0
50	Silo	-100	-100	-100	-100,0
66	Umbrellas, walking-sticks, seat-sticks, whips, etc	-99,8	-99,9	-99,3	-100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos COMTRADE. <http://comtrade.un.org/>, fecha de consulta 18/9/2014 para los datos de 2000, 2006 y 2013 y 9/8/2016 para los datos de 2015.

**Anexo 5. Ventajas en el comercio exterior de Ecuador a 2 dígitos, 2000-2015
(Índice de Contribución al Saldo)**

Código	Producto	2000	2006	2013	2015
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	10,33	9,52	8,29	4,16
8	Edible fruits, nuts, peel of citrus fruit, melons	4,12	2,43	2,34	3,86
3	Fish, crustaceans, molluscs, aquatic invertebrates nes	1,75	1,41	1,99	3,37
16	Meat, fish and seafood food preparations nes	1,10	1,10	1,34	1,28
6	Live trees, plants, bulbs, roots, cut flowers etc	0,69	0,83	0,83	1,10
18	Cocoa and cocoa preparations	0,37	0,29	0,50	1,07
71	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	0,03	0,07	0,44	0,99
44	Wood and articles of wood, wood charcoal	0,30	0,18	0,16	0,38
20	Vegetable, fruit, nut, etc food preparations	0,32	0,29	0,19	0,30
15	Animal,vegetable fats and oils, cleavage products, etc	-0,15	0,00	0,13	0,25
7	Edible vegetables and certain roots and tubers	0,05	0,10	0,07	0,12
88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	0,00	-0,18	0,02	0,10
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	0,03	0,05	0,05	0,08
78	Lead and articles thereof	-0,01	0,00	0,02	0,05
9	Coffee, tea, mate and spices	0,10	0,05	0,02	0,03
53	Vegetable textile fibres nes, paper yarn, woven fabric	0,04	0,02	0,01	0,02
65	Headgear and parts thereof	0,01	0,00	0,00	0,02
41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	0,00	0,00	0,01	0,01
14	Vegetable plaiting materials, vegetable products nes	0,00	0,00	0,00	0,00
26	Ores, slag and ash	-0,02	0,00	0,07	0,00
43	Furskins and artificial fur, manufactures thereof	0,00	0,00	0,00	0,00
46	Manufactures of plaiting material, basketwork, etc.	0,00	0,00	0,00	0,00
50	Silk	0,00	0,00	0,00	0,00
51	Wool, animal hair, horsehair yarn and fabric thereof	-0,02	-0,01	0,00	0,00
66	Umbrellas, walking-sticks, seat-sticks, whips, etc	0,00	0,00	0,00	0,00
67	Bird skin, feathers, artificial flowers, human hair	0,00	0,00	0,00	0,00
75	Nickel and articles thereof	0,00	0,00	0,00	0,00
80	Tin and articles thereof	0,00	0,00	0,00	0,00
81	Other base metals, cermets, articles thereof	0,00	0,00	0,00	0,00
93	Arms and ammunition, parts and accessories thereof	-0,01	-0,01	0,00	0,00
97	Works of art, collectors pieces and antiques	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Meat and edible meat offal	0,01	-0,03	-0,02	-0,01
4	Dairy products, eggs, honey, edible animal products nes	0,00	-0,03	-0,02	-0,01
13	Lac, gums, resins, vegetable saps and extracts nes	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01
17	Sugars and sugar confectionery	0,05	0,10	-0,02	-0,01

22	Beverages, spirits and vinegar	-0,03	-0,10	-0,02	-0,01
57	Carpets and other textile floor coverings	-0,02	-0,02	-0,01	-0,01
63	Other made textile articles, sets, worn clothing etc	0,05	-0,01	0,01	-0,01
92	Musical instruments, parts and accessories	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
5	Products of animal origin, nes	-0,05	-0,01	-0,01	-0,02
12	Oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruit, etc, nes	-0,01	-0,02	-0,01	-0,02
36	Explosives, pyrotechnics, matches, pyrophorics, etc	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02
58	Special woven or tufted fabric, lace, tapestry etc	-0,01	-0,01	-0,01	-0,02
79	Zinc and articles thereof	-0,04	-0,04	-0,01	-0,02
91	Clocks and watches and parts thereof	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02
1	Live animals	-0,03	-0,02	-0,02	-0,03
11	Milling products, malt, starches, inulin, wheat gluten	-0,09	-0,02	-0,04	-0,03
37	Photographic or cinematographic goods	-0,12	-0,04	-0,03	-0,03
47	Pulp of wood, fibrous cellulosic material, waste etc	-0,08	-0,02	-0,02	-0,03
59	Impregnated, coated or laminated textile fabric	-0,12	-0,04	-0,02	-0,03
35	Albuminoids, modified starches, glues, enzymes	-0,03	-0,02	-0,03	-0,04
21	Miscellaneous edible preparations	-0,10	-0,06	0,01	-0,05
25	Salt, sulphur, earth, stone, plaster, lime and cement	-0,10	-0,08	-0,11	-0,05
49	Printed books, newspapers, pictures etc	-0,17	-0,13	-0,07	-0,05
89	Ships, boats and other floating structures	-0,03	-0,02	-0,04	-0,05
42	Articles of leather, animal gut, harness, travel goods	-0,03	-0,04	-0,06	-0,06
54	Manmade filaments	-0,18	-0,06	-0,05	-0,06
52	Cotton	-0,25	-0,08	-0,07	-0,07
68	Stone, plaster, cement, asbestos, mica, etc articles	-0,10	-0,06	-0,07	-0,07
74	Copper and articles thereof	-0,07	-0,07	-0,03	-0,07
96	Miscellaneous manufactured articles	-0,06	-0,04	-0,09	-0,07
56	Wadding, felt, nonwovens, yarns, twine, cordage, etc	-0,07	-0,05	-0,06	-0,08
60	Knitted or crocheted fabric	-0,06	-0,04	-0,07	-0,08
69	Ceramic products	-0,01	-0,07	-0,09	-0,08
76	Aluminium and articles thereof	-0,17	-0,05	-0,09	-0,08
61	Articles of apparel, accessories, knit or crochet	-0,01	-0,10	-0,09	-0,09
86	Railway, tramway locomotives, rolling stock, equipment	-0,01	0,00	-0,01	-0,09
55	Manmade staple fibres	-0,33	-0,12	-0,10	-0,10
83	Miscellaneous articles of base metal	-0,13	-0,10	-0,10	-0,10
19	Cereal, flour, starch, milk preparations and products	-0,04	-0,10	-0,11	-0,11
70	Glass and glassware	-0,18	-0,11	-0,10	-0,11
82	Tools, implements, cutlery, etc of base metal	-0,18	-0,12	-0,12	-0,11
34	Soaps, lubricants, waxes, candles, modelling pastes	-0,12	-0,10	-0,10	-0,12

95	Toys, games, sports requisites	-0,12	-0,15	-0,13	-0,12
94	Furniture, lighting, signs, prefabricated buildings	-0,06	-0,16	-0,15	-0,13
99	Commodities not elsewhere specified	-0,33	0,00	-0,11	-0,13
32	Tanning, dyeing extracts, tannins, derivs, pigments etc	-0,28	-0,15	-0,14	-0,14
64	Footwear, gaiters and the like, parts thereof	-0,11	-0,17	-0,13	-0,15
62	Articles of apparel, accessories, not knit or crochet	-0,04	-0,15	-0,14	-0,16
28	Inorganic chemicals, precious metal compound, isotopes	-0,33	-0,15	-0,14	-0,17
33	Essential oils, perfumes, cosmetics, toileteries	-0,26	-0,28	-0,29	-0,30
40	Rubber and articles thereof	-0,50	-0,28	-0,29	-0,31
48	Paper & paperboard, articles of pulp, paper and board	-0,71	-0,47	-0,33	-0,35
10	Cereals	-0,53	-0,28	-0,26	-0,36
31	Fertilizers	-0,49	-0,32	-0,30	-0,38
73	Articles of iron or steel	-0,34	-0,39	-0,50	-0,41
29	Organic chemicals	-0,70	-0,34	-0,37	-0,42
23	Residues, wastes of food industry, animal fodder	-0,24	-0,17	-0,28	-0,48
38	Miscellaneous chemical products	-1,06	-0,37	-0,40	-0,54
90	Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	-0,40	-0,34	-0,51	-0,60
72	Iron and steel	-1,14	-1,11	-0,86	-0,70
39	Plastics and articles thereof	-1,23	-1,04	-0,89	-1,00
30	Pharmaceutical products	-1,14	-0,87	-0,92	-1,19
87	Vehicles other than railway, tramway	-1,07	-2,23	-1,92	-1,66
85	Electrical, electronic equipment	-1,86	-2,32	-2,41	-2,49
84	Nuclear reactors, boilers, machinery, etc	-3,07	-2,42	-3,04	-2,84
TOTAL	ALL COMMODITIES	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos COMTRADE. <http://comtrade.un.org/> fecha de consulta el 18-9-2014 para los datos de 2000, 2006 y 2013 y el 9-8-2016 para los datos de 2015.

Anexo 6. Cuotas de mercado en la exportación de Conservas de Atún (160414), 2001-2015 (porcentajes)

	País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Tailandia	36,27	35,39	35,55	37,79	39,49	40,24	37,11	39,74	38,80	41,83	40,77	38,62	34,44	33,39	32,57
2	Ecuador	7,62	10,01	9,04	7,65	8,77	9,41	8,81	10,90	7,71	7,19	10,00	12,05	13,44	14,09	11,68
3	España	12,11	10,65	9,86	10,38	10,00	9,93	9,69	9,43	9,08	8,96	9,05	8,28	7,42	7,80	7,39
4	China	0,21	0,27	0,24	0,34	0,69	1,29	1,80	2,37	2,11	2,96	4,28	4,52	5,43	5,37	5,62
5	Indonesia	4,65	4,43	4,33	4,98	4,50	4,03	4,06	3,57	4,38	4,14	4,95	5,08	4,87	4,38	4,12
6	Mauricio	3,40	3,47	3,06	3,39	3,76	4,87	5,26	4,38	4,86	5,41	4,69	4,76	4,65	4,22	3,96
7	Seychelles	7,78	8,31	8,30	7,53	6,23	5,80	0,00	1,86	5,06	4,47	4,21	3,59	4,53	4,45	3,85
8	Filipinas	3,80	4,79	4,78	4,79	2,29	2,76	3,34	5,65	5,82	5,14	3,72	4,40	7,29	4,58	3,79
9	Viet Nam	0,46	0,61	0,69	0,89	1,33	1,93	2,27	2,14	2,02	2,60	2,64	3,09	3,20	3,21	3,20
10	Ghana	3,47	0,00	4,28	1,01	1,18	0,61	0,82	0,40	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	2,09	3,13
11	Italia	3,23	4,28	3,37	3,81	3,38	3,18	3,34	2,84	3,01	2,42	2,12	1,98	2,00	2,45	2,68
12	Países Bajos	0,25	0,32	0,24	0,42	0,50	0,55	0,59	0,99	2,69	1,76	1,51	1,52	1,57	2,22	2,49
13	Papua Nueva Guinea	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,40	1,48	2,29	2,01	2,03
14	Côte d'Ivoire	0,00	0,02	0,01	0,00	0,02	0,05	0,03	0,22	0,18	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	1,83
15	El Salvador	0,00	0,00	0,16	1,31	1,82	1,53	2,48	2,18	1,70	1,45	1,20	1,40	1,39	1,37	1,22

Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 30/04/2016.

Anexo 7. Valor de las exportaciones de Conservas de Atún (160414) de los principales 15 países, 2001-2015
(en miles de USD, precios corrientes)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	1,808,834	1,944,455	2,337,411	2,380,236	2,860,015	3,223,674	3,744,798	4,882,214	4,341,334	4,492,219	5,636,036	6,922,485	7,697,138	7,121,965	6,050,469
Tailandia	655,982	688,047	830,952	899,496	1,129,555	1,297,249	1,389,715	1,940,159	1,684,363	1,879,316	2,297,696	2,673,478	2,650,582	2,378,198	1,970,543
Ecuador	137,871	194,642	211,244	181,970	250,902	303,399	329,981	532,251	334,603	322,811	563,741	833,977	1034,111	1,003,480	706,850
España	218,969	207,057	230,520	247,055	285,866	320,176	362,725	460,519	394,265	402,547	509,894	573,098	570,917	555,654	447,317
China	3,741	5,221	5,630	8,110	19,745	41,571	67,571	115,792	91,395	132,994	241,130	313,144	417,936	382,275	339,920
Indonesia	84,133	86,049	101,242	118,449	128,636	129,790	151,942	174,341	190,173	186,178	279,151	351,535	374,967	311,834	249,386
Mauricio	61,497	67,430	71,630	80,586	107,398	156,936	196,936	213,613	211,042	242,905	264,350	329,206	357,599	300,770	239,543
Seychelles	140,685	161,523	193,889	179,195	178,138	187,077	-	90,898	219,655	200,592	237,392	248,448	348,775	317,191	232,848
Filipinas	68,803	93,173	111,753	114,056	65,449	88,987	124,980	275,727	252,649	231,030	209,779	304,880	561,005	326,002	229,495
Viet Nam	8,372	11,835	16,177	21,210	38,014	62,100	85,050	104,428	87,851	117,012	148,879	214,108	246,692	228,416	193,348
Ghana	62,723		99,983	24,053	33,693	19,539	30,717	19,739	4	3	776	21	3	149,050	189,216
Italia	58,482	83,279	78,759	90,695	96,702	102,464	125,093	138,487	130,673	108,647	119,539	137,137	154,250	174,634	162,405
Países Bajos	4,510	6,260	5,618	9,924	14,220	17,812	21,958	48,490	116,830	79,116	85,062	105,513	120,644	158,144	150,507
Papua Nueva G.	0	169	168	54	-	-	-	-	-	-	79,048	102,366	176,161	142,923	122,747
Costa de Marfil	23	347	132	0	531	1,547	1,003	10,916	7,970	2,424	2	3	1	31	110,753
El Salvador	0	0	3,663	31,073	51,959	49,215	92,834	106,357	73,686	65,022	67,706	96,977	106,607	97,830	74,036

Fuente: elaboración propia a partir de datos del International Trade Centre, disponibles en: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 30/04/2016.

Anexo 8. Partidas arancelarias que componen el rubro 18 cacao y derivados

PARTIDAS ARANCELARIAS CACAO Y DERIVADOS NOMENCLATURA NANDINA 2012	
Subpartida	Descripción
18.01	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
	Crudo:
1801.00.11.00	Para siembra
1801.00.19.00	Los demás
1801.00.20.00	Tostado
18.02	Cáscara, películas y demás residuos de cacao
18.03	Pasta de cacao, incluso desgrasada
1803.10.00.00	Sin desgrasar
1803.20.00.00	Desgrasada total o parcialmente
18.04	Manteca, grasa y aceite de cacao
	Manteca de cacao:
1804.00.11.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico o inferior o igual a 1%
1804.00.12.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico o superior a 1% pero inferior o igual a 1.65%
1804.00.13.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1.65%
1804.00.20.00	Grasa y aceite de cacao
18.05	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante
18.06	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
1806.10.00.00	Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante
1806.20	Las demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras con peso 2 Kg. En forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o envases inmediatos con un contenido superior a 2 Kg.
1806.20.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.20.90.00	Los demás
	Los demás, en bloques, tabletas o barras:
1806.31	Rellenos
1806.31.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.31.90.00	Los demás
1806.32.00.00	Sin rellenar
1806.90.00.00	Los demás

Fuente: PROECUADOR, 2013

Anexo 9. Exportaciones ecuatorianas de cacao y derivados, 2009-2015 (por partida arancelaria)

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CACAO Y ELABORADOS PARTIDA ARANCELARIA NANDINA 2008-2015										
Miles USD FOB										
Partida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Variación 2008-2015
1801.00.19.00	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	216.457	342.633	349.920	473.303	345.122	422.665	576.290	692.781	220,05%
1805.00.00.00	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	5.966	7.495	18.911	31.562	29.417	17.752	13.075	13.898	132,95%
1806.90.00.00	Los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao	600	532	1.644	15.534	24.105	19.989	21.912	16.991	2731,83%
1803.10.00.00	Pasta de cacao sin desgrasar	29.074	18.990	18.335	3.004	20.122	24.438	35.088	37.242	28,09%
1804.00.12.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico entre 1% y 1.65%	31.231	26.238	28.084	25.501	17.681	22.917	31.418	23.956	-23,29%
1803.20.00.00	Pasta de cacao desgrasada total o parcialmente	303	793	2.967	3.104	6.986	2.204	1.218	1.601	428,38%
1804.00.11.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico inferior o igual a 1%	264	6	0	2.224	5.695	6.455	14.589	9.103	3348,11%
1806.31.90.00	Los demás chocolate y preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas o barras, rellenos, los demás	1.666	1	1.208	1.161	919	0	0	0	-100,00%
1806.32.00.00	Los demás chocolate y preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas o barras, sin rellenar	1.392	1	1.006	1.324	903	805	3.088	1.622	16,52%
1802.00.00.00	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.	183	332	210	289	448	501	570	376	105,46%
1804.00.20.00	Grasa y aceite de cacao	277	237	224	223	290	590	552	702	
1806.20.90.00	Las demás preparaciones, en bloques tabletas o barras con peso superior a 2 kg o en forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o envases inmediatos con un contenido superior a 2 kg, los demás	535	503	178	339	197	1.076	471	225	-57,94%
1801.00.20.00	Cacao en grano, tostado	30	15	280	267	95	6.413	11.138	12.566	41786,67%
1801.00.11.00	Cacao en grano crudo para siembra	25	0	0	303	89	94	69	690	2660,00%
1806.10.00.00	Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante	153	132	46	65	65	135	192	192	25,49%
1806.31.10.00	Los demás chocolate y preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas o barras, rellenos,	54	11	0	13	19	0	0	0	-100,00%

	sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes									
1806.20.10.00	Las demás preparaciones, en bloques tabletas o barras con peso superior a 2 kg o en forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o envases inmediatos con un contenido superior a 2 kg, sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes	41	40	198	22	5	16	5	20	-51,22%
1806.31.00.00	Los demás, en bloques, tabletas o barras, rellenos	0	0	0	0	0	631	444	188	N/A
1804.00.13.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1.65%	0	1	0	0	0	3.360	0	0	N/A
	Total	347,536	439.793	464.845	632.710	496.627	530.041	710.119	812.153	

Fuente: PROECUADOR, 2013 y BCE

Anexo 10. Extracto del reporte de exportación de chocolate, sistema “ECUAPASS”, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

10. a. Partida 180632 “Chocolate sin rellenar”

DISTRITO	AÑO	EXPORTADOR	PAIS DESTINO	DESTINATARIO	EMPRESA TRANSPORTE	DESCRIPCION_COMERCIAL	PESO NETO	USD FOB
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	NESTLE ECUADOR S.A.	CL-CHILE	NESTLE CHILE	02907986-MAERSK DEL ECUADOR C.A.	NESTLE CLASSIC SEDUCCION CHOCOLATE	21.180	149.361,36
055-QUITO	2014	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	US-ESTADOS UNIDOS	TO AK INTERNATIONAL LTD	03905681-LINEAS AEREAS COSTARRICENSES SA	TOAK CHOCOLATE GIFT BOX BAR	18	856,8
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCOLATE NEGRO 75% CACAO REP.DEL CACAO 5GX20X12-MANABI	6	112,2
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	BARRA CHOC NEGRO C/LECHE Y PETAL ROSA"REP DEL CACAO" 100GX96	19,2	259,2
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCOLATE NEGRO CON HOJA /COCA 62% CACAO RDC 100GX96	172,8	2.419,2
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	PY-PARAGUAY	ADIMAR S.A.	02907986-MAERSK DEL ECUADOR C.A.	BOMBON SURTIDO FUNDA 40X250 G EXP	300	1.778,4
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	PY-PARAGUAY	ADIMAR S.A.	02907986-MAERSK DEL ECUADOR C.A.	CROQUETAS SURTIDAS 40X250 G EXP	300	1.778,4
055-QUITO	2014	HOJAVERDE CIA. LTDA.	NL-PAISES BAJOS	FRESH CHAIN VOF	03905726-TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	CHOCOLATE	727,2	4.998
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	CO-COLOMBIA	ADRO S.A.	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	MANICHO DISPLAY 6X24X28 G EXP	806,4	3.758
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	CO-COLOMBIA	ADRO S.A.	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	MINI MANICHO DISPLAY 16X16X10 G EXP	1.920	10.477,5
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCOLATE NEGRO 75% CACAO"REP DEL CACAO" 100GX96-RIOS	9,6	120
019-GUAYAQUIL - AEREO	2014	ORECAO S.A.	FR-FRANCIA	BOUGA CACAO ALEX GAREISS	03905645-KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	CHOCOLATE 100%	100	700
019-GUAYAQUIL - AEREO	2014	ORECAO S.A.	FR-FRANCIA	BOUGA CACAO ALEX GAREISS	03905645-KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	CHOCOLATE 70%	300	1.800
019-GUAYAQUIL - AEREO	2015	FRESHCOSTA CIA. LTDA.	NL-PAISES BAJOS	CLEARCHOX	03905645-KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	KUNA DARK CHOCOLATE CARDAMON AND SALT 30GR	21	686
055-QUITO	2014	ECUATORIANA DE CHOCOLATES	JP-JAPON	NUTRITION ACT CO LTD	03905924-TAMPA CARGO S.A.	75% CACAO KALLARI CHOCOLATE DROPS	1.100	12.537

		ECUACHOCOLATES S.A.						
055-QUITO	2015	FINE&FLAVOUR CHOCOLATE ECUADOR S.A.	US-ESTADOS UNIDOS	ECUADISTRO LLC	03904088-DELTA AIR LINES INC.	VALDIVIAN ORGANIC DARK CHOCOLATE	800	18.900,4
055-QUITO	2015	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	US-ESTADOS UNIDOS	NUTTY STEPH INC	03906816-EMPRESA PUBLICA TAME LINEA AEREA DEL ECUADOR TAME EP	CHOCOLATE HALAKU 70%	1.025	10.602,75
055-QUITO	2016	ASOCIACION AGRO ARTESANAL DE PRODUCCION DE BIENES AGRICOLAS, PECUARIOS, Y PISCICOLAS DE NAPO KALLARI	SE-SUECIA	BENNY ERICKSON	03905645-KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	ORGANIC 85% 70 G BARS	50,4	1.224
019-GUAYAQUIL - AEREO	2016	TULICORP S.A.	US-ESTADOS UNIDOS	MENDOZA CAPITAL LLC. ARriba GOLD	03906816-EMPRESA PUBLICA TAME LINEA AEREA DEL ECUADOR TAME EP	CHOCOLATE 80% EN 85 GR	428,4	3.641,4
055-QUITO	2016	DIAZ GALARRAGA MICHELLE GERALDINE	US-ESTADOS UNIDOS	RIO INTAG LEW LOTT	03904088-DELTA AIR LINES INC.	CHOCOLATE CAONI ESMERALDAS	14,51	330,48
055-QUITO	2016	DIAZ GALARRAGA MICHELLE GERALDINE	US-ESTADOS UNIDOS	RIO INTAG LEW LOTT	03904088-DELTA AIR LINES INC.	CHOCOLATE CAONI LOS RIOS	14,51	330,48
055-QUITO	2016	ASOCIACION AGRO ARTESANAL DE PRODUCCION DE BIENES AGRICOLAS, PECUARIOS, Y PISCICOLAS DE NAPO KALLARI	DE-ALEMANIA	KALLARI FUTURO GMBH	03905645-KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA	CHOCOLATE SACHA KALLARI ORGANIC 85%	33,6	816

Fuente: elaboración propia a partir del reporte de ECUPASS del 22/06/2016.

18.b. Partida 180690 “Los demás chocolates”

DISTRITO	AÑO	EXPORTADOR	PAIS DESTINO	DESTINATARIO	EMPRESA TRANSPORTE	DESCRIPCION_COMERCIAL	PESO NETO	USD FOB
055-QUITO	2015	MONTECRISTICHO COLATE S.A.	GB-REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA	HB INGREDIENTS	03906816-EMPRESA PUBLICA TAME LINEA AEREA DEL ECUADOR TAME EP	CHOCOLATES	976	11.675,2
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	TULICORP S.A.	NL-PAISES BAJOS	AMIGOS INTERNATIONAL	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	ANANDA ORGANIC 70% ,BYE BYE SUGAR EN 50 GR.	486	3.003,48
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	BR-BRASIL	FERRERO DO BRASIL INDUSTRIA DOCEIRA E ALIMENTAR LTDA.	02907166-TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	KINDER JOY	3.628,8	80.542,47
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	TULICORP S.A.	NL-PAISES BAJOS	AMIGOS INTERNATIONAL	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	ANANDA ORGANIC 80% PURE EXTASE EN 50 GR.	108	667,44
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCOLATE LECHE "REPUBLICA DEL CACAO" 100GX 96	9,6	108,48
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCOLATE NEGRO 62% CACAO "REP. DEL CACAO" 1X8 CAJA	8	448,8
055-QUITO	2014	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	CO-COLOMBIA	PACARI COLOMBIA SAS	03905069-AEROLINEAS GALAPAGOS S.A. AEROGAL	ORG. CHOCOLATE BAR SALT Y NIBS	29,7	699,6
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	NL-PAISES BAJOS	KORPERSHOEK Warehousing	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCO ORGA CON COVERTURA 85 Y 100 MIX BOX	20	351
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	NL-PAISES BAJOS	KORPERSHOEK Warehousing	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCO ORGA 70 PIURA	15	825
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	NL-PAISES BAJOS	KORPERSHOEK Warehousing	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	CHOCO ORGA MARKEN	30	960
055-QUITO	2014	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	PE-PERU	TIERRA DEL MONTE SRL	03905681-LINEAS AEREAS COSTARRICENCES SA	BARRA DE CHOCOLATE 60 PACARI MANABI, BARRA DE CHOCOLATE 60 PACARI HIERBA LUISA	130	3.120
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	PIÑAS DESHIDRATADAS RECUBIERTAS DE CHOCOLATE RDC 100G X12	39,6	946,44
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	CONFITECA C.A.	PE-PERU	CONFIPERU S.A.	02909074-HAMBURG SÜD ECUADOR S.A.	BANANA DESHID RECUB CHOCOLATE "REP DEL CACAO" 100GX12	34,8	831,72
073-TULCAN	2014	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	CO-COLOMBIA	FERRERO LADM S.A.S.	04906293-TRANSPORTES Y SERVICIOS ASOCIADOS SYTSA CIA. LTDA	NOGGY	397,73	2.849,31

028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS	US-ESTADOS UNIDOS	FABI SAA INC	02901194-APL DEL ECUADOR S.A.	CHOCOLATE AMBATEÑO	254,55	2.734,03
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2014	TULICORP S.A.	DE-ALEMANIA	BOUGA CACAO	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	KIBBLED CHOCOLATE 70% ORGANICO EN 5 K.G.	1.250	7.500
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2016	CHOCONO S.A.	CL-CHILE	CAFETERIA Y RESTAURANTE ERIKA	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	PT CHOCOLATE 56% KG	658,24	2.294,22
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2016	CHOCONO S.A.	CL-CHILE	CAFETERIA Y RESTAURANTE ERIKA	02901118-CMA-CGM ECUADOR S.A.	PT CHOCOLATE BLANCO 100GR	123,75	431,31
028-GUAYAQUIL - MARITIMO	2015	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	US-ESTADOS UNIDOS	CHOCOLATES SUPERFOODS	02907607-TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GIFT BOX ANDEAN FLAVORS COLLECTION	28	616
055-QUITO	2015	BLK CORPORATION S.A.	IT-ITALIA	JOYFLOR SRL	03905190-ATLAS AIR INC	CAONI CHOCOLATE	44,66	547,92
055-QUITO	2015	MONTECRISTICHO COLATE S.A.	GB-REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA	HB INGREDIENTS	03906816-EMPRESA PUBLICA TAME LINEA AEREA DEL ECUADOR TAME EP	CHOCOLATES	976	11.675,2

Fuente: elaboración propia a partir del reporte de ECUPASS del 22/06/2016.

Anexo 11. Cuotas de mercado de los principales exportadores de chocolate 180632, 2001-2015 (en porcentaje)

Exportadores	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alemania	24,02%	24,70%	20,93%	22,52%	20,73%	21,68%	22,12%	23,40%	23,34%	22,68%	25,10%	25,05%	25,31%	25,72%	25,82%
Suiza	11,39%	10,84%	9,89%	10,00%	12,02%	12,23%	11,59%	12,10%	11,93%	12,63%	12,52%	11,04%	11,04%	10,75%	10,72%
Bélgica	7,84%	8,35%	7,56%	8,55%	9,15%	8,84%	9,01%	7,33%	6,48%	6,61%	6,45%	6,29%	6,84%	6,35%	6,78%
Canadá	1,67%	2,50%	4,86%	3,04%	1,89%	1,67%	1,29%	1,26%	1,49%	1,86%	2,37%	2,84%	3,38%	3,82%	5,21%
Polonia	0,57%	0,46%	0,86%	1,30%	1,87%	2,01%	2,26%	2,18%	2,74%	3,53%	3,77%	4,12%	4,29%	4,57%	4,85%
Francia	16,89%	15,87%	15,67%	15,88%	7,44%	7,74%	8,31%	8,90%	9,11%	7,71%	5,87%	5,45%	4,76%	4,64%	4,59%
Austria	3,30%	3,76%	4,03%	3,94%	4,47%	4,45%	4,77%	5,90%	4,80%	4,79%	4,21%	3,49%	4,07%	4,46%	4,41%
Estados Unidos	1,87%	2,52%	2,70%	1,92%	1,77%	2,62%	3,02%	3,04%	2,99%	3,27%	3,70%	4,21%	3,92%	3,68%	4,27%
España	1,36%	1,34%	1,31%	1,65%	2,25%	2,07%	2,53%	2,98%	3,07%	3,40%	3,43%	3,08%	3,06%	3,10%	3,35%
Reino Unido	3,57%	2,49%	3,15%	2,83%	3,03%	3,30%	3,82%	3,16%	3,20%	2,96%	2,82%	3,04%	2,92%	3,06%	3,22%
Irlanda	8,38%	8,54%	9,25%	8,33%	8,53%	6,93%	4,94%	4,46%	4,37%	3,05%	2,01%	2,94%	2,42%	2,87%	2,94%
México	0,85%	0,93%	0,82%	0,60%	0,80%	0,76%	0,81%	0,56%	3,57%	3,79%	3,42%	3,03%	2,67%	2,67%	2,74%
Italia	0,67%	0,87%	1,25%	1,48%	2,27%	2,33%	2,53%	2,64%	2,17%	1,68%	1,72%	1,67%	1,70%	1,58%	1,58%
Países Bajos	1,58%	1,61%	1,43%	1,16%	0,71%	0,98%	1,39%	1,22%	0,94%	0,99%	1,59%	1,87%	1,70%	1,37%	1,42%
Turquía	2,17%	2,22%	2,50%	2,35%	2,29%	2,45%	2,16%	1,77%	1,64%	1,68%	1,67%	1,71%	2,00%	1,60%	1,28%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de International Trade Center, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

Anexo 12. Cuotas de mercado de los principales exportadores de chocolate 180690, 2001-2015 (en porcentaje)

Exportadores	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alemania	13,26%	14,35%	14,04%	13,34%	13,67%	14,78%	14,25%	14,99%	15,60%	14,47%	15,00%	14,30%	14,50%	15,28%	14,81%
Bélgica	15,20%	15,54%	16,00%	16,22%	15,42%	13,91%	13,18%	11,92%	11,30%	10,08%	9,84%	9,47%	9,24%	9,35%	9,67%
Italia	6,56%	6,99%	7,61%	7,71%	7,63%	8,59%	11,15%	10,34%	10,00%	10,02%	9,76%	10,14%	8,92%	8,93%	9,05%
Polonia	2,82%	2,78%	2,39%	3,70%	3,86%	4,59%	4,68%	5,02%	5,64%	6,56%	6,89%	6,57%	7,70%	7,92%	8,10%
Estados Unidos de América	8,42%	6,58%	5,84%	5,44%	5,72%	5,35%	4,67%	5,04%	5,18%	5,23%	5,60%	5,80%	6,47%	6,71%	7,23%
Francia	7,48%	8,45%	8,22%	8,59%	8,29%	8,28%	7,97%	8,00%	7,79%	7,78%	8,18%	7,56%	7,29%	6,90%	6,16%
Países Bajos	5,51%	5,82%	6,12%	5,81%	5,63%	5,39%	5,53%	5,48%	5,81%	5,63%	5,08%	4,79%	5,35%	5,74%	5,88%
Reino Unido	8,51%	7,70%	6,51%	5,74%	5,34%	4,80%	4,57%	4,40%	3,72%	3,48%	3,54%	4,15%	4,10%	3,93%	3,98%
Canadá	2,99%	3,20%	3,44%	3,11%	2,89%	2,48%	2,18%	1,50%	1,80%	2,31%	2,70%	2,87%	2,89%	3,15%	3,48%
México	0,57%	0,55%	0,64%	0,59%	0,56%	0,58%	0,65%	1,30%	2,00%	2,09%	2,36%	2,44%	2,39%	2,17%	2,93%
Suiza	2,76%	2,18%	1,95%	2,31%	2,68%	2,62%	2,59%	2,72%	2,63%	2,41%	2,42%	2,05%	2,03%	2,10%	2,47%
Turquía	1,02%	1,16%	1,66%	1,90%	2,25%	2,47%	2,72%	2,57%	2,51%	2,46%	2,46%	2,63%	2,67%	2,74%	2,42%
China	0,20%	0,40%	0,47%	0,39%	0,45%	0,53%	0,52%	0,54%	0,51%	0,78%	1,22%	1,42%	1,60%	1,96%	2,25%
Rusia, Federación de	0,70%	0,74%	0,89%	0,97%	1,24%	1,37%	1,46%	1,49%	1,45%	1,21%	1,29%	2,51%	2,93%	2,63%	2,19%
República Checa	0,80%	1,02%	1,08%	1,02%	1,11%	1,15%	1,15%	1,21%	1,14%	1,08%	1,03%	1,19%	1,18%	1,21%	1,53%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de International Trade Center, disponibles en http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, fecha de consulta 6/06/2016.

Anexo 13. Premios ganados por Pacari Chocolate en los International Chocolate Awards

Categoría barras de chocolate oscuro de origen			
2012	2013	2014	2015
ORO 70% Raw	ORO 70% Piura-Quemazon	PLATA Lacumbia 70%	PLATA Lacumbia 70%
PLATA 70% Piura-Quemazon	PLATA Raw 70%	PLATA Montubia 70%	PLATA Montubia 70%
		PLATA Raw 70%	PLATA Raw 70%
Categoría premios especiales (chocolate orgánico, país productor)			
2012	2013	2014	2015
ORO Fabricante de chocolate 70% Raw	ORO Fabricante de chocolate 70% Piura-Quemazon		
ORO Chocolate de país cultivador de cacao 70% Raw	ORO Chocolate de país cultivador de cacao 70% Piura-Quemazon		ORO Chocolate de país cultivador de cacao 70% Raw
ORO Cacao comprado directamente 70% Raw	ORO Cacao comprado directamente 70% Piura-Quemazon		
ORO Mejor cacao como materia prima Piura-Quemazón			
	ORO Mejor chocolate orgánico 70% Piura-Quemazon	ORO Mejor chocolate orgánico Raw 70%	ORO Mejor chocolate orgánico Raw 70%
Categoría barras con sabores			
2012	2013	2014	2015
ORO 60% con hierba luisa		ORO Verbena	ORO Verbena
PLATA Raw 70% con sal en grano y nibs de cacao		Plata Menta Andina	Plata Menta Andina
PLATA Raw 70% con maca		PLATA Hierba luisa	PLATA Hierba luisa
		BRONCE Geranio Andino	BRONCE Geranio Andino
Categoría otros: frutas, azúcar, mantequilla, crema			
2012	2013	2014	2015
			ORO Banana recubierta de chocolate oscuro

Fuente: elaboración propia en base a datos de International Chocolate Awards, disponibles en <http://www.internationalchocolateawards.com/it/>, fecha de consulta 19/06/2016.

Anexo 14. Empresas exportadoras de chocolate “sin rellenar” (180632)

14.a. Año 2015

	Código de producto	Nombre exportador	E-mail
1	1806320000	ASOCIACION DE PRODUCTORES ORGANICOS DE VINCES APOVINCES	<i>www.apovinces.org</i>
2	1806320000	BOTRIS CIA. LTDA.	N/D
3	1806320000	COMPAÑIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	http://www.cafeelcafe.com/es/
4	1806320000	CONFITECA C.A.	http://www.confiteca.com.ec/es/
5	1806320000	CORPORACION GRUPPO SALINAS	https://salinerito.com/
6	1806320000	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	N/D
7	1806320000	FINE&FLAVOUR CHOCOLATE ECUADOR S.A.	https://valdivianchocolate.com/es/
8	1806320000	FRESHCOSTA CIA. LTDA.	http://www.freshcosta.com/
9	1806320000	GEORGIEVA EVELINA	N/D
10	1806320000	HOJA VERDE GOURMET HOVGO S.A.	http://www.hvg.com.ec/es/home/
11	1806320000	LA LEYENDA DEL CHOCOLATE CHOCOLEYENDA CIA. LTDA.	N/D
12	1806320000	MEZA ONEIL JOSE BENJAMIN	N/D
13	1806320000	NESTLE ECUADOR S.A.	http://ww1.nestle.com.ec/
14	1806320000	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	http://www.pacarichocolate.com/es/
15	1806320000	PROYIMAR S.A.	N/D
16	1806320000	SANS SOUCI AGENCIA DE VIAJES Y OPERADORA DE TURISMO S.A.	N/D
17	1806320000	TULICORP S.A.	N/D
18	1806320000	UNION DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS CACAOTERAS UNOCACE	UNION DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS CACAOTERAS UNOCACE
19	1806320000	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	http://www.launiversal.com.ec/

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta 20/08/2016.

14.b. Año 2010

	Código de producto	Nombre exportador
1	1806320000	CIA.EC.PROD.DERIV.DE COCOA C.A. ECUACOCOA
2	1806320000	CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
3	1806320000	CORPORACION DE DESARROLLO GRUPPO SALINAS
4	1806320000	DIBEAL CIA. LTDA.
5	1806320000	ECUATORIANA DE CHOCOLATES "ECUACHOCOLATES S.A."
6	1806320000	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC MCCH
7	1806320000	HOJA VERDE S.A.
8	1806320000	JOUVIN ARAUZ CESAR ALBERTO
9	1806320000	MODERNA ALIMENTOS S.A.
10	1806320000	NESTLE ECUADOR S.A.
11	1806320000	ORECAO S.A.
12	1806320000	SANS SOUCI AGENCIA DE VIAJES Y OPERADORA DE TURISM
13	1806320000	TULICORP S.A.
14	1806320000	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES SA
15	1806320000	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta

14.c. Año 2007

	Código de producto	Nombre exportador
1	1806320000	ALVAREZ CEDEÑO NELLY DEL CARMEN
2	1806320000	CIA.EC.PROD.DERIV.DE COCOA C.A. ECUACOCOA
3	1806320000	CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
4	1806320000	DIBEAL CIA. LTDA.
5	1806320000	ECUAEXPORFOODS S.A.
6	1806320000	EXPORTADORA LA SERRANITA EXPOSERRANITA CIA. LTDA.
7	1806320000	FERRERO DEL ECUADOR S.A.
8	1806320000	FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO
9	1806320000	NESTLE ECUADOR S.A.
10	1806320000	ORECAO S.A.
11	1806320000	PORTILLA ZAMBRANO SANTIAGO FERNANDO
12	1806320000	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES SA
13	1806320000	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta 20/08/2016.

Anexo 15. Empresas exportadoras de chocolate “los demás” (180690)

15.a. Año 2015

	Código de producto	Nombre exportador	E-mail
1	1806900000	AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL	N/D
2	1806900000	AGUIRRE ANDRADE RAFAEL JOSE EUGENIO CAYETANO	N/D
3	1806900000	ARRIBA CHOCOLATE COMPANY S.A. CHOCOMPANY	N/D
4	1806900000	BENALCAZAR AGUIRRE RUBEN HENRY	N/D
5	1806900000	BIOORGANIC CIA. LTDA.	http://www.biorganic.ec/es/home
6	1806900000	BLK CORPORATION S.A.	http://www.caonichocolate.com/es/contacto/oficinas
7	1806900000	BOTRIS CIA. LTDA.	N/D
8	1806900000	CACAOS FINOS ECUATORIANOS S.A. CAFIESA	http://www.cafiesa.com/
9	1806900000	CHOCONO S.A.	http://www.chocono.com.ec/
10	1806900000	CIMARRON COCOAESTATES CIA LTDA	http://www.sachagoldcacao.com/
11	1806900000	COMPañIA PORTISOLUTIONS S.A	N/D
12	1806900000	CONFITECA C.A.	http://www.confiteca.com.ec/es/
13	1806900000	DELGADO FARFAN MARIA DE LOURDES	N/D
14	1806900000	DIEZ ZAMBRANO NESTOR DAVID	N/D
15	1806900000	DISTRIBUIDORA COLOMBINA DEL ECUADOR S.A.	http://www.colombina.com/
16	1806900000	ECUANAUTICA S.A.	N/D
17	1806900000	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	N/D
18	1806900000	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	http://www.ferreroladm.com/
19	1806900000	FRESHCOSTA CIA. LTDA.	http://www.freshcosta.com/
20	1806900000	FUNDACION FAMILIA SALESIANA SALINAS	http://www.salesianos.org.ec/casasp/22/
21	1806900000	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC "MCCH"	http://www.fundmch.com.ec/
22	1806900000	GUSTAFF S.A.	http://www.gustaff.com.ec/
23	1806900000	HOJA VERDE GOURMET HOVGO S.A.	http://www.hvg.com.ec/es/home/
24	1806900000	LA FABRIL S.A.	http://www.lafabril.com.ec/
25	1806900000	MONTECRISTICHOCOLATE S.A.	http://www.montecristichocolate.com/
26	1806900000	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	http://www.pacarichocolate.com/es/
27	1806900000	PROYIMAR S.A.	N/D
28	1806900000	TRADEXMEGA S.A.	N/D
29	1806900000	TRUISFRUIT S.A.	N/D
30	1806900000	TULICORP S.A.	N/D
31	1806900000	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	http://www.launiversal.com.ec/

32	1806900000	VECONSA S.A.	http://grupovilaseca.com/es/unidades-de-negocio/unidad-de-alimentos
33	1806900000	ZAMBRANO AVELLANEDA ANA ROSA	
35	1806900000	ZAMBRANO GUERRERO CARLOS ENRIQUE	
36	1806900000	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS	

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta 20/08/2016.

15.b. Año 2010

	Código de producto	Nombre exportador
1	1806900000	ASOC. DE PEQUEÑOS PRODUCTOR ORGANICOS DE SANTIAGO
2	1806900000	CIA.EC.PROD.DERIV.DE COCOA C.A. ECUACOCOA
3	1806900000	CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
4	1806900000	DIBEAL CIA. LTDA.
5	1806900000	ECUATORIANA DE CHOCOLATES "ECUACHOCOLATES S.A."
6	1806900000	FERRERO DEL ECUADOR S.A.
7	1806900000	FEXIMBA S.A.
8	1806900000	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR
9	1806900000	FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO
10	1806900000	FUNDACION FAMILIA SALESIANA SALINAS
11	1806900000	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.
12	1806900000	PROYIMAR S.A.
13	1806900000	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES SA

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta 20/08/2016.

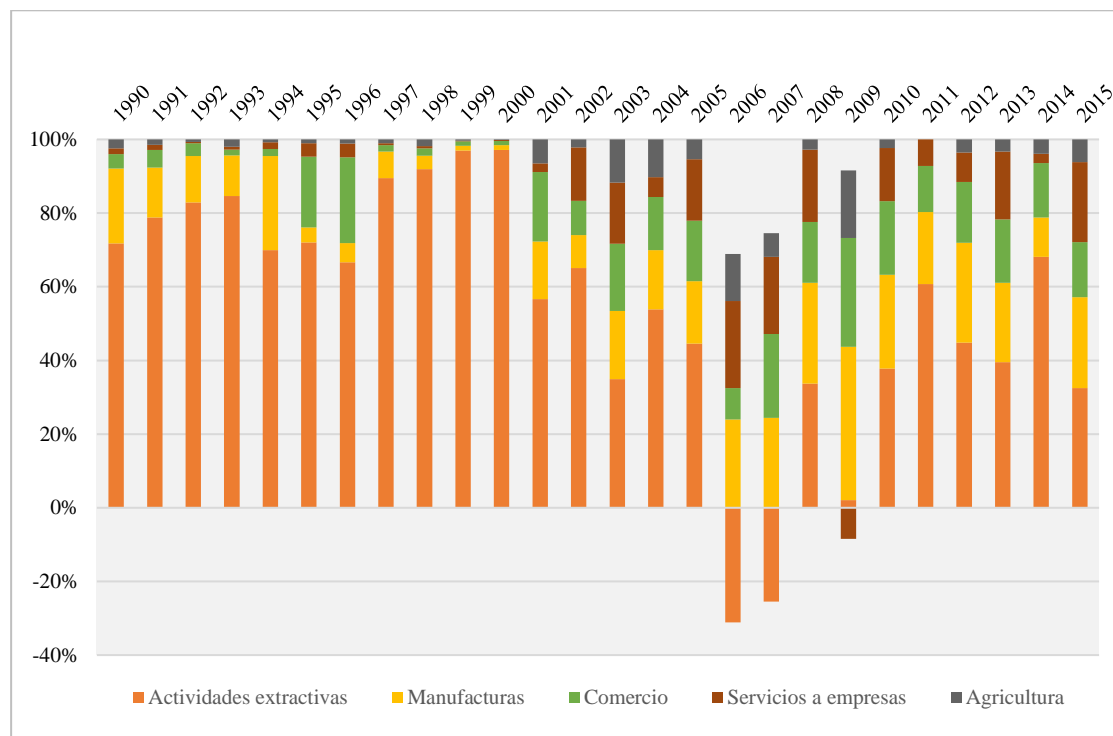
15.c. Año 2007

	Código de producto	Nombre exportador
1	1806900000	ALVAREZ CEDEÑO NELLY DEL CARMEN
2	1806900000	CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
3	1806900000	ECUATORIANA DE CHOCOLATES "ECUACHOCOLATES S.A."
4	1806900000	EXPORTADORA LA SERRANITA EXPOSERRANITA CIA. LTDA.
5	1806900000	YACHANA GOURMET S.A.

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCE, disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp>, fecha de consulta 20/08/2016.

**Anexo 16. Inversión Extranjera Directa por rama de actividad en Ecuador, 1990-2015
(porcentajes sobre el total)**

16.a



Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/762>, fecha de consulta 10/09/2016.

Inversión Extranjera Directa por rama de actividad, 1990-1999
(en USD corrientes)

16.b

Sector	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	3	2,3	1,3	9,4	4	4,5	4,8	6,5	15	1,9
Explotación de minas y canteras	89,9	124	145,9	395,3	368	320,3	302	555,3	753,6	614,8
Manufacturas	25,5	21,4	22,1	51,8	134,5	18,4	23,6	45	30,2	8,1
Comercio	4,8	7,6	6,3	6,9	9,9	85,6	105,7	10,2	16,5	7,9
Servicios a las empresas	2	2,1	0,5	3,8	9,6	16,2	17,1	3,6	5	1,5
Las demás ramas de actividad	1	1	1,8	2	4,8	24,9	38,2	74,8	10,7	1,7
Total	126,2	158,4	177,9	469,2	530,8	469,9	491,4	695,4	831	635,9

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/762>, fecha de consulta 10/09/2016.

Inversión Extranjera Directa por rama de actividad, 2000-2015
(en USD corrientes)

16.c

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	1,3	25	16	50	73	24	48	26	20	52	11	0	18	21	39	65
Explotación de minas y canteras	680,4	217	488	149	385	198	-117	-103	244	6	178	379	225	253	686	344
Manufacturas	9,6	60	67	79	115	75	90	99	198	118	120	122	136	138	108	261
Comercio	13,0	72	70	78	103	73	32	92	120	84	94	78	83	110	148	158
Servicios a las empresas	15,3	9	109	71	39	74	89	85	142	-24	68	45	40	118	26	230
Las demás ramas de actividad	0,4	156	33	444	122	49	130	-5	334	72	-306	20	65	87	-234	2
Total	720,0	539	783	871	837	493	272	194	1058	308	165	644	567	727	773	1060

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE, disponibles en <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/762>, fecha de consulta 10/09/2016.

